श्रीः



व्यापारी-वाचनपाठ.

पुस्तक १ लें.

लेखक धनुर्धारी.

प्रकाशकः-ल. वें. मांजरेकर आणि कंपनी.

मोती बाजार, मुंबई.

जगदीश्वर छा० छा०

किंमत बारा आणे. शिवाय टपाल खर्च.

प्रस्तावना.

सध्यांच्या शिक्षणक्रमांत व्यापारी ज्ञानाकडे दुर्लक्ष्य फार होत आहे. राष्ट्रोन्नतीला व्यापारवृद्धीची अवश्यकता बहुत असते पण त्यात्र व्यापार समृद्धीकडे सर्वांनीं सारखें दुर्लक्ष्य चालविलें हें कांहीं ठीक नव्हे असें मनांत येऊन व्यापार-वाचन-पाठाचीं क्रमिक पुस्तकें लिहिण्याचें योजिलें. त्या पुस्तकांपैकीं हें पहिलें पुस्तक लोकांपुढें मांडलें आहे. हिंदुस्थान देशाचा " व्यापारी-भूगोल " आज सहा वर्षांखालीं श्रीमंत गाईकवाड सरकारच्या आश्रयानें महाराष्ट्र मंडळीस सादर केला, त्याच वेळीं व्यापार-वाचन-पाठ पुस्तकांची अवश्यकता वाटली व हिंदुस्थान देशाचा " व्यापारी-इतिहास" आणि हीं वाचनपाठाचीं पुस्तकें सादर करण्याचा निश्चय केला. पण तसा योग आजवर आला नाहीं ही नाइलाजाची गोष्ट आहे. एक " पूर्ण तप " व्यापार व्यवसायांत काढून नंतर हीं व्यापार-वाचन-पाठाचीं पुस्तकें सादर करण्याचें काम पत्करिलें आहे. शिक्षकाचा अनुभवही होताच; तेव्हां महाराष्ट्र तरुणांनां उपयोगीं पडे असें " व्यापारी-वाङ्मय " तयार करण्याच्या प्रयत्नास हात घालण्याचें धाडस करणें बरें वाटलें.

आजचें हें व्यापार-वाचन-पाठाचें पहिलें पुस्तक व्यापार व्यवसाय करणाऱ्या व करूं इच्छिणाऱ्यांसाठीं लिहिलें आहे, त्याचा उपयोग कसा होतो हें पाहून मग दुसऱ्या पुस्तकास हात घालावयाचा विचार आहे. या शिवाय प्रस्तावनेंत जास्त कांहींच कळविण्यासारखें नाहीं.

प्रस्तावना.

सध्यांच्या शिक्षणक्रमांत व्यापारी ज्ञानाकडे दुर्लक्ष्य फार होत आहे. राष्ट्रोन्नतीला व्यापारवृद्धीची अवश्यकता बहुत असते पण त्याच व्यापार समृद्धीकडे सर्वांनीं सारखें दुर्लक्ष्य चालविलें हें कांहीं ठीक नव्हे असें मनांत येऊन व्यापार-वाचन-पाठाचीं क्रमिक पुस्तकें लिहिण्याचें योजिलें. त्या पुस्तकांपैकीं हें पहिलें पुस्तक लोकांपुढें मांडलें आहे. हिंदुस्थान देशाचा "व्यापारी-भूगोल" आज सहा वर्षांखालीं श्रीमंत गाईकवाड सरकारच्या आश्रयानें महाराष्ट्र मंडळीस सादर केला, त्याच वेळीं व्यापार-वाचन-पाठ पुस्तकांची अवश्यकता वाटली व हिंदुस्थान देशाचा "व्यापारी-इतिहास" आणि हीं वाचनपाठाचीं पुस्तकें सादर करण्याचा निश्चय केला. पण तसा योग आजवर आला नाहीं ही नाइलाजाची गोष्ट आहे. एक "पूर्ण तप" व्यापार व्यवसायांत काढून नंतर हीं व्यापार-वाचन-पाठाचीं पुस्तकें सादर करण्याचें काम पत्करिलें आहे. शिक्षकाचा अनुभवही होताच; तेव्हां महाराष्ट्र तरुणांनां उपयोगीं पडे असें "व्यापारी-वाङ्मय" तयार करण्याच्या प्रयत्नास हात घालण्याचें धाडस करणें बरें वाटलें.

आजचें हें व्यापार-वाचन-पाठाचें पहिलें पुस्तक व्यापार व्यवसाय करणाऱ्या व करूं इच्छिणाऱ्यांसाठीं लिहिलें आहे, त्याचा उपयोग कसा होतो हें पाहून मग दुसऱ्या पुस्तकास हात घालावयाचा विचार आहे. या शिवाय प्रस्तावनेंत जास्त कांहींच कळविण्यासारखें नाहीं.

व्यापारी, व्यापाऱ्यांचे गुमास्ते, मुनीम आणि व्यापाऱ्यांचीं मुलें यांना या पुस्तकाचा चांगला उपयोग होईल अशी इच्छा आणि त्याप्रमाणें आशा आहे. शाळेंतील विद्यार्थ्यांनीं हीं पुस्तकें वाचलीं असतां त्याचा कांहीं ना कांहीं परिणाम इष्ट झालाच पाहिजे, असेंही धोरण ठेविलें आहे. कसा उपयोग होतो हें पाहणें आहे.

अक्षय्य तृतीया.
शके १८२६
72.
1904

धनुर्धारी.

अनुक्रमणिका.

व्यापारी वाचनपाठ.

धडा १

व्यापारवैभव.

व्यापार याचा अर्थ खरेदी व विक्री करण्याचा धंदा. सवंग पाहून खरेदी व महाग भावानें विक्री हें मुख्य काम व्यापारांतलें होय. "व्यापार" याचा शब्दशः अर्थ पाहिला तर फार सोपा व क्षुल्लक दिसतो, पण व्यापार भारी व्यापक, मोठा गहन आणि अति महत्वाचा व्यवसाय आहे. सार्वभौम सत्ता राजकीय बाबतींत, तशी व्यवसायांत व्यापाराची महती आहे. सार्वभौम सत्ता सर्वव्यापक, तसा व्यापारही होय. राज्यकार्यधुरंधरपणा, फडणिशीकौशल्य, लोकव्यवहाराचें नैपुण्य व सर्वव्यापी कुशाग्र बुद्धीची दृष्टी हीं सर्व सार्वभौमसत्ता चालविण्याला अत्यंत अवश्यक होत आणि हीं सर्व व्यापारांत हरघडी लागतात. राज्यकारभारांतले हे गुण एकाच व्यक्तींत नसले तरी चालतात. यांतील एकेक कामांत कुशल अशी निरनिराळी व्यक्ति असली तरी चालते. ह्मणजे फडणीस निराळा, राज्यकार्यकुशल निराळा, मुत्सुद्दी निराळा. तसा प्रकार मात्र व्यापारांत नसतो. व्यापार करणाऱ्यांच्या अंगीं सर्व कौशल्य एकवटलेलें असावें लागतें. कित्येक बाबतींत सार्वभौम सत्तेपेक्षां व्यापारी व्यापकता अधिक श्रेष्ठ आहे असें मान्य करण्या शिवाय गत्यंतर नसतें. लोकांची अभिरुची, देशांतली गरज व मालाची उपज-पैदास-यांचें सूक्ष्म ज्ञान असून पुरवठा व खप या दोन्हींच्या कार्यकारण संबंधाचा एकमेकांच्या गुंतागुंतीचा प्रभाव व्यवहारांतल्या घडामोडीशीं किती निकट आहे याचें चांगलें अवलोकन व परिशीलन असून तदनुरूप व्यवहार चालविणें हें व्यापारांतलें मुख्य धोरण होय. देशांतला राज्यकारभार हांकणें सोपें, पण व्यापारांतलें हें धोरण कठीण असें सकृद्दर्शनीं वाटल्या शिवाय रहात नाहीं. लोकांना कोणत्या जिनसांची व केव्हां आणि किती गरज लागेल हें व्यापारी ह्मणविणारांस चटकन ताडता आलें पाहिजे. कोणता जिन्नस कोठें व

किती पिकतो अथवा पिकला ही माहिती व्यापाऱ्याला अवश्य हवी. पुरेसा पुरवठा व योग्य खप यांचें नियमन करण्याची सत्ता एकट्या व्यापाऱ्याची होय. पुरवठा व खप यांच्यावरील सत्ता हें व्यापाऱ्यांचें मुख्य काम आहे आणि ती सत्ता वापरण्याचा मानहीं पण व्यापाऱ्यांचाच होय. लोकांपाशी आणि देशांत किती संपत्ती व कोण कोणापाशीं किंवा कोठें कोठें आहे, हें ताडणें हें काम व्यापाऱ्यांचेंच आहे. लोकांजवळील संपत्तीचा उपयोग आपण कोणत्या प्रकारें करून घ्यावा व लोकांच्या संपत्तीची अंधपंगुन्यायानें अभिवृद्धी कशी करावी ही आलोचना व त्याप्रमाणें अम्मल बजावणें हें अति कठीण काम तडीस नेणें हें व्यापाऱ्यालाच केवळ शक्य होय. इतरांची तेथें मात्रा चालावयाची नाहीं. दुसऱ्याच्या शिलकींतला प्राणापेक्षांही प्यार वाटणारा पैसा आपण होऊन व झणझण वाजत आणि आपल्या पुढें येऊन पडावा अशी पुंगी वाजविणारा गारुडी व्यापारीच खरा. जगांतील लोकांचें अन्न, लोकांची मिजास व त्याचे ऐषआराम, लोकांचें वस्त्रादि अच्छादन, किंबहुना देशांतील सर्वांचा प्रपंच, याची काळजी वाहणारा व्यापारी होय !

सारांश, व्यापार म्हणजे समूहाच्या प्रपंचाची सर्व तर्तूद राज्यकारभार व व्यापार या दोहोंनीं व्याप्त असं हें जग—अर्थात जगांतला व्यवहार आहे. राज्यकारभारापेक्षां जास्त गहन व्यापारव्यवसाय होय. सार्वभौम सत्ते इतकी व्यापकता व्यापाराची आहे. आणि म्हणूनच व्यापार एक स्वतंत्र व अतिगहन शास्त्र आहे. व्यापार ही मोठी अवघड कला होय. व्यापार अनेक दुर्घट व परमगहन शास्त्राचें एकीकरण आहे. मानवी स्वभाव, सृष्टींतली सत्ता, व्यापारी आपल्या हातीं धरून बसतो; मानवी स्वभावाचा पटाईत पारखी व्यापारी. मानवी स्वभावाच्या इच्छा आणि गरजा पुरविणें हें काम व्यापाऱ्याला करावें लागतें; लोकांच्या संपत्तीचा, लोकांच्या श्रमाचा, लोकांच्या कौशल्याचा, कल्पकतेचा यथायोग्य उपयोग करणें आणि अर्थशास्त्रांतर्गत श्रमविभागाची मांड यथायोग्य बसविणें ही सत्ता, हा अधिकार, हें चातुर्य, आणि हा मान एकट्या व्यापाऱ्यांचाच होय ! सार्वभौम सत्ताधीशाला करतांपेक्षे कठीण त्या

गोष्टी व्यापारी हां हां म्हणतां करूं शकतो. अतुल सत्ता, अजब सैन्य व अजस्र सामर्थ्य यांच्या जोरावर सार्वभौम करूं शकणारा नाहीं, तीं कामें एकटा व्यापारी व केवळ स्वतःच्या हिम्मतीवर व एकल्याच्या कल्पकतेवर आणि योजनेच्या सहाय्यानें करूं शकतो !

असें हें व्यापारवैभव कितीही वर्णिलें तरी संपणारें नाहीं. व्यापाराचें महत्व गावें तेवढें थोडेंच होणार आहे; परंतु मानवी अभिरुचीचा मोठा अद्भुत चमत्कार आहे ! मोठाल्या लुटी, भयंकर दरवडे, अनेक रक्तपात, मानवी क्रौर्याची ज्यांत अगदीं कमाल झालेली दृष्टीस पडते अशा लढाया, युद्धें, वेढे, हल्ले यांचीं वर्णनें ऐकण्याकडे मनुष्यांची प्रवृत्ती फार आढळून येते. या व असल्या अनेक अमानुषी कृत्यांचें कथन ज्यांत परिपूर्ण असतें त्याला इतिहास असें गोड नांव देऊन त्याचें अध्ययन शाळांतून चाललेलें असावें आणि मानवी सुखाच्या परिपूर्णतेसाठीं चाललेल्या झटापटीच्या औद्योगिक कथांचा " इतिहास " वाचणारा विद्यार्थी आढळूं नये, शिकविणारा पंडीत भेटूं नये, हा केवढा चमत्कार आहे ! याचा कोणीच विचार करीत नाहीं. राजांचीं कृत्यें, त्यांचें युद्धकौशल्य, त्यांची मनुष्यवध तत्परता, त्यांची द्रव्यहरणप्रवृत्ति, त्यांचे अनेक जुलूम, यांचें कथानक कौतुकानें गात बसलें असतां राष्ट्रकल्याण ज्यास्त होण्याचा संभव आहे किंवा उद्योगवृद्धीच्या व व्यापार व्यवसायाच्या रणांगणांत आपली हिम्मतीची व कौशल्याची तलवार गाजविणारा व्यापारधुरंधर शिलेदार लोककल्याण हातानें प्रत्यक्ष करून दाखवितो, त्याच्या चरित्राचें अवलोकन केल्यानें अधिक फायदा आहे, याचा विचार कोणासच सुचूं नये हें एकंदर राष्ट्राचेंच दुर्दैव खरें.

सारांश सार्वभौमसत्तेपेक्षां व्यापारव्यवसाय श्रेष्ठ होय. सार्वभौमसत्तेहून व्यापारप्राविण्य ज्यास्त गहन आहे. आणि व्यापारा इतकें उपयुक्त शास्त्र आणि व्यापारासारखी अवघड कला दुसरी कोणती नाहीं, ही गोष्ट अगदीं निर्विवाद होय.

रणधुरंधराची छाती, महान योग्याची वासना कह्यांत ठेवण्याचा मनोनिग्रह, मुत्सद्याची व राजकारस्थान कुशलांची कुशाग्र व व्यापक

बुद्धी, लोककल्याण तत्पर साधूंस अशक्य तीं परोपकारी कृत्यें, कुटिल हिशोबी फडणीशी कलेचें सूक्ष्म ज्ञान, भूगोल इतिहास या शास्त्रांचा व्यवहारशुद्ध उपयोग, इत्यादि सर्वांचें एकीकरण एका व्यापारव्यवसायांत उघड उघड झालेलें दृष्टीस स्पष्ट पडतें. तेव्हां अशा व्यापारवैभवाचें वर्णन यथातथ्य शक्य नव्हे हेंच खरें.

व्यवस्थित व सुधारणेच्या अत्युच्च शिखरावर चढलेल्या सरकारचीं बहुतेक खातीं, कामें व राज्यव्यवस्था केवळ आपल्या कामासाठीं आहेत असें आपल्या उदाहरणानें जगाच्या प्रत्ययास आणून देण्याचें काम व्यापारीच करूं जाणें.

धडा २

धंदा.

मनुष्य आपली वेळ, आपलें लक्ष्य आणि श्रम ज्या कामांत गुंतवितो त्याला धंदा ह्मणतात. मनुष्य मात्र जीं जीं कामें किंवा उद्योग पोटाला मिळावें ह्मणून करितो त्याचें नांव धंदा होय. परंतु धंदा शब्दाचा विवक्षित असा एक अर्थही पण आहे. पोट भरण्यासाठीं चालविलेला उद्योग, पैसा कमविण्याचें साधन, असाही धंदा शब्दाचा अर्थ होऊं शकतो. खरेदी विक्री, श्रमांचे विनियोग, कल्पनेची सामुग्री, कुशलतेचे पदार्थ, मेहनतीचें फळ, इत्यादिकां पासून स्वतःची किफायत किंवा कमाई मिळविण्या साठीं जो उद्योग करावा लागतो, जी मेहनत घ्यावी लागते, श्रम सोसावे लागतात आणि कल्पना लढवावी, चातुर्य खर्चावें व द्रव्य गुंतवावें लागतें, त्या रोजगारास धंदा असें ह्मणतात. प्रत्येक मनुष्याला कांहींना कांहीं तरी धंदा करावा लागतोच लागतो; ह्मणजे प्रत्येक मनुष्य-मात्र धंदेवाईक आहे. आतां हे धंदे मात्र निरनिराळे असतात ही गोष्ट निराळी; पण धंदे ह्मणजे येथून तेथून सारखे एकच. धंदा नाहीं असा मनुष्य नसतो व धंद्याशिवाय कोणी राहत नाहीं. धंदा प्रत्येकाच्या पाठीस लागलेलाच असतो.

यास्तव धंद्यासंबंधीं विशेष ज्ञान आणि माहिती प्रत्येकानें संपादा-वयास पाहिजे व त्यासंबंधीं शिक्षणही प्रारंभापासून मिळविण्याची तयारी हवी असते. धंदा हा मोघम शब्द आहे. धंद्याचे प्रकार अनेक असतात. १ व्यापार–उदीम; २ कारखाना; ३ कलाकौशल्य; ४ शेतकी; ५ विद्यादान व ६ इतर किरकोळ, असे मुख्य सहा प्रकारचे धंदे आपणांपुढें दिसतात.

व्यापार राष्ट्रांतील उत्कर्षाचा भगवा झेंडा होय. नवीन प्रदेश, गनटी मुलूख, इत्यादिकांत शिरकाव करून शांततेच्या साम्राज्यांत सुखाचा व विलासाचा प्रारंभ करण्याचें काम व्यापाराचें आहे. शिपायांची समशेर, प्रांत सर केल्यानंतर, म्यानांत शिरली म्हणजे व्यापाऱ्याचा तराजू पुढें सरसावून सुखसमाधान कालाचा उदय झाला असें सांगतो. शहरांची भरभराट. इमारतींचें वैभव, राष्ट्राची संपत्ति, प्रजेची ख्यालीखुशाली व मजुरांची भाकरी आणि एकंदर उद्योगाची वृद्धि या सर्वांची माता जन्म-दात्री व्यापार होय. लोकांना उद्योग मिळवून देणें, गरीबांच्या भाकरीची सोय करणें, त्यांच्या श्रमाला मोल मिळे असें करणें, हा हक्क, हा अधि-कार व ही सत्ता व्यापाराची होय; त्याचप्रमाणें लोकांच्या गरजा भागविणें हौशी आणि विलासी यांची तर्तूद करून देणें, हा मान व हें काम व्यापाराचेंच आहे. सार्वभौम सत्ता, व्यापारी सूत्रें आणि धर्मसंबंधी अधिकार यांची जगांत मनांवर सारखी सत्ता अबाधित चाललेली स्पष्ट दिसते.

सत्य व सारासार विचार यांच्या पायावर व्यापार ही इमारत उभी असते. व्यापार म्हणजे रास्त–व्यापार, जुगारी–व्यापार नव्हे. जुगारी व रास्त हे दोन भेद व्यापाराचे आहेत. सट्टे–सौदे, वायदे–सौदे, वगैरे जुगारी व्यापार होत. रास्त–व्यापार, शुद्ध व्यापार नाहीं म्हणजे जु-गारी व्यापाराकडे प्रवृत्ति होते. सत्य व सारासार विचार या शुद्ध तत्वांच्या पायांवर उभारली नाहीं ती धंद्याची इमारत, मग तो धंदा कोणताही असो-आज नाउद्यां, पण खास, गडगडून कोसळल्या शिवाय रहाणें कदापि शक्य नव्हे व तसा तो धंदा ढासळावा हेंच विहित होय. व्यापार म्हणजे लबाडीचा रोजगार अशी पुष्कळांची व मुख्यत्वेंकरून व्यापारी नव्हत

अशांची समजूत दृढ असलेली आढळते. दुटप्पीपणा व्यापारांत अवश्य होय ह्मणून व्यापारांत दुटप्पीपणा असणें यांत गैर कांहीं नाहीं असें कोणी कोणी समजतात. पण हें सर्व खोटें आहे. कायद्यानें अन्याय असें सिद्ध होऊन शिक्षेला पात्र ठरत नाहीं एवढ्याच करितां "व्यापारी लबाडी" लबाडी नव्हे असें ह्मणतां येत नाहीं. व्यापारांतील प्रत्येक व्यवहार, देव-घेव अगदीं शहाजोग असावयाला पाहिजे. शहाजोग नव्हे व अप्रमाणिक आहे असा एकही व्यापारी कायमपणें बरकतीस आलेला आढळत नाहीं. प्रामाणिकपणा केवळ नीतीच्या दृष्टीनें अवश्यक आहे इतकेंच नव्हे, तर प्रामाणिकपणा उत्तम-सर्वोत्कृष्ट पद्धत होय. खऱ्या बरकतीचें, भरभराटीचें, यशाचें, एकच मूळ ह्मणजे प्रामाणिकपणा हाच होय. नुस्ता प्रामाणिकपणा असून भागत नसतें. शहाजोगपणा ज्याला ह्मणतात तोही हवा. अब्रूदारी व प्रामाणिकपणा हीं भिन्न भिन्न आहेत. प्रामाणिक नसतांही एखादा व्यापारी शहाजोग असतो व अब्रूदार नसूनही कोणी कोणी भारी प्रामाणिक असतात. प्रामाणिकपणाचा संबंध द्रव्याकडे असतो. अब्रू किंवा शहाजोगी वर्तन व दिल अंतःकरणावर अवलंबून राहतें. लोकांचें देणें वेळेवर पोंचवावें, कोणाला फसवितां कामानये, याला प्रामाणिकपणा ह्मणतात व हा प्रामाणिकपणा अंगीं असूनही अब्रूदारीचें वागणें नाहीं असें असूं शकतें. आपले शेजारी व आपल्याच धंद्यांतील दुसरे व्यापारी यांची निंदा विनाकारण दुसऱ्यांपाशीं करणें हा अब्रूदारपणा नव्हे. आपल्या पेठेंतील व आपल्या बरोबरीच्या व्यापाऱ्याचें नांव बद्दू करणें हें बेअब्रूपणाचें कृत्य समजलें पाहिजे. आपल्या पेठेंतल्या व शेजारच्या व्यापाऱ्याचे गिऱ्हाईक आपल्याकडे यावें ह्मणून नुकसानीनें आपला माल विकणें हा शहाजोगपणा नव्हे. दुसऱ्याला खरेदी करितां येऊं नये एवढ्याच साठीं आणि आपणाला गरज नसतां जाणून बुजून व स्वतःचें नुकसान होत असतांही विनाकारण पेठेंतला भाव वाढविणें हा कांहीं अब्रूदारपणा नव्हे. सारांश, स्वतःचें अंतःकरण "गैर" असें स्वतःस सांगणारें प्रत्येक वर्तन गैरअब्रूचें होय.

"धंद्यांतल्या खुब्या," मग त्या कोणत्याही असोत,

किफायतीचें साधन असें पुष्कळजण समजतात. परंतु त्या " खुब्या " आपल्यावरील लोकांचा इतबार उडविण्याला कारण होऊन नुकसानी केल्या शिवाय रहात नाहींत, हें पक्कें समजावें. प्रामाणिकपणाला व शहाजोगीला बट्टा लावणाऱ्या " व्यापारी खुब्यां " चा सहसा व कदापिही अवलंब करूं नये. ती पद्धत भारी वाईट व मोठी खोटी होय. मनुष्यानें सदा सर्वकाळ प्रामाणिकपणाची घट्ट कांस धरावी. प्रामाणिकपणाच्या वर्तनांत एक प्रकारचा आनंद आहे. प्रामाणिकपणा शुद्ध आनंदाचा झरा होय. प्रामाणिकपणा सर्वदां आनंदानें भरलेला असतो हें आणि प्रामाणिकपणा आहे तेथें जिकडे तिकडे आनंदीआनंदच असतो हें अबाधित सत्य समजावें.

भिन्न भिन्न धंद्यांच्या मुख्य विभागां संबंधीं एक दोन ठळक गोष्टी सांगून हा धडा संपवावयाचा आहे. **व्यापार-उदीम** हा धंद्यांतील पहिला व मुख्य विभाग होय. स्वस्त पाहून **खरेदी** व महाग होतांच विक्री हें या धंद्यांतलें मुख्य तत्व आहे. कोणता माल किंवा काय प्रमाणांवर खरेदी विक्री करितो याचा विचार करून मग तो 'व्यापारी' का 'उदमी' हें ठरविण्याचें कांहीं कारण नाहीं. मालाची खरेदी विक्री करणारा तो व्यापारी किंवा उदमी होय. विवक्षित मालाच्या खरेदी विक्री वरून त्या व्यापाऱ्यांचीं निरनिराळीं नांवें मात्र प्रचारांत येतात. भुसार मालाचा, धान्याधुन्याचा व्यापार करणारांस **भुसारी** ह्मणतात. कापडाचा व्यापार करणाराला **चाटी** ह्मणतात. रोकड नाण्याचा व चांदी सोन्याचा व्यापार करणारा **सराफ** या नांवानें ओळखिला जातो. बाकी सर्वांचा धंदा एकच तत्वाचा व त्याचें नांव व्यापार होय.

कारखानदार:-कच्च्या मालाची **खरेदी** करून त्याच्यावर श्रम, कल्पना, कौशल्य खर्चावयाचें आणि कच्च्या मालाचा तयार बनलेला पक्का माल विकावयाचा, हा धंदा कारखानदाराचा होय. विक्रीला तयार माल बनविणें हें कारखानदाराचें मुख्य कर्तव्य असतें. अर्थात्, कच्च्या मालाची, तो पक्का बनविण्यासाठीं अवश्य असणाऱ्या श्रमांची व चातुर्याची **खरेदी** आणि मग पक्का माल तयार झाल्यावर विक्री हेंच

मुख्य काम कारखानदाराचें होय. एक प्रकारें खरेदी विक्री करणारा व्यापारीच कारखानदार असें ह्मणावयास चिंता नाहीं. लांकूड, तांबें, पितळ, लोखंड इत्यादि धातू, कापूस, रेशीम वगैरे पदार्थ, यांच्या भिन्नतेमुळें कारखानदारांना निरनिनिराळ्या नांवानें ओळखण्याचा प्रघात आहेच.

कारागिरी रोजगारः-कारखानदार व कारागीर हे धंदे बहुतेक एकच, ह्मणजे दोनींचा मिलाफ असतो. कारागिरांचे श्रम विकत घेणें हें कारखानदाराचें काम. सुतार, लोहार, तांबट, सोनार, कोष्टी, तेली, कुंभार, गंवडी, बेलदार, पाथरवट इत्यादि कारागीर होत व ते करितात ते धंदे कारागिरीचे होत. यांचें काम फक्त रोजिनदारीच्या मजूरीचें किंवा "ठरोती" नें काम करण्याचें असतें. अमुक काम व अमुक मोल हें ठरवून श्रम करण्याचा यांचा प्रघात असतो. यांच्या कडून काम करवीत स्वतःच्या मेहनतीची, कल्पनेची व भांडवलाची किफायत मिळविणें हें काम कारखानदारांचें असतें.

शेतकीः-कारखान्याचा, व्यापाराचा आणि त्याचप्रमाणें राष्ट्रांतील प्रत्येक रोजगाराचा मूळ आधार ह्मणजे शेतकी होय. किफाईत, करमणूक, श्रेष्ठता व आनंद या धंद्यांत आहे तसा दुसऱ्या कोणत्याही धंद्यांत असणें शक्यच नव्हे. शेतकी भरभराटींत आहे तर इतर सर्व धंद्यांची भरभराट व्हावयाची हा एक सत्य सिद्धांतच होय. शेतकरी ह्मणजे एक व्यापारीच ह्मणावयाचा. जमीन, पाणी, खत, बैल व मेहनत यांची खरेदी करावयाची व पिकलेला माल बाजारांत विकावयाचा हें काम शेतकऱ्याचें असतें. खरेदी विक्री हें व्यापाऱ्याचें काम व तेंच शेतकऱ्याचेंही होय.

ज्ञानवंत -विद्यावंतांचे-धंदेः-शाळा 'मास्तर,' -पंतोजी,-गुरु, अध्यापक, व्याख्याते, ग्रंथलेखक, वर्तमानपत्रकार, वकील, कारकून, वैद्य इत्यादिकांस विद्यावंत धंद्याचे ह्मणण्याचा प्रघात आहे. अक्कल, हुषारी किंवा शहाणपणा यांची विक्री, पगार व "फी" रूपानें हे करितात. धर्मशिक्षकांस 'दक्षणा' नांवानें किम्मत द्यावी लागते. हे विद्यावंत धंदे जास्त मानाचे असतात. किफायत मात्र माना इतकी नसते. तरी या धंद्यांची गरज जास्त आहे.

किरकोळ:– दलाली, अडत, चळवळी इत्यादि अनेक किरकोळ धंदे आहेत. त्यांचें विवेचन करावें इतक्या महत्वाचे ते नसतात असें नाहीं; पण ते बहुत आहेत व त्यांचा उल्लेख अवश्यकच असें नसतें.

धडा ३.

भांडवल.

व्याख्या–व्यापारउदीम किंवा रोजगारधंदा करण्यासाठीं प्रारंभींचा खर्च वगैरे करावयाला जें नगद नाणें लागतें त्याला भांडवल ह्मणतात. व्यापार करण्यासाठीं प्रारंभीं खरेदी करावयाला पाहिजे, खरेदी केली त्याची विक्री होण्यासाठीं दुकान, गुमास्ते, चाकर वगैरे ठेवण्याच्या तजविजी करावयास रोकड रकम लागते, त्याला भांडवल हें नांव देण्यांत येतें. धंद्याचें काम चालविण्यास लागणारी रकम, उद्योगधंदा सुरूं करण्यास लागणारें अगदीं अवश्यक तें साधन किंवा प्रारंभाची सोय याचें नांव भांडवल होय. भांडवल ह्मणजे सदा नगद नाणें किंवा रोकड–रक्कम असाच अर्थ घेण्याचा सांप्रदाय आहे. धंद्याचा किंवा रोजगाराचा प्रारंभ भांडवला शिवाय शक्य नव्हे. खर्च करण्याला रक्कम नाहीं तर खर्च करावा कसा ? हें स्पष्ट आहे. खरेदी हें सर्व व्यापाराचें व धंद्याचें मूळतत्व होय. खरेदी केल्यानंतर किफायत आपणांस मिळावी, खरेदी करितांना व केल्यानंतर आपणांस झालेले, होणारे व आपण केलेले सर्व खर्च भागून पुनः कांहीं शिल्लक राहील अशी विक्री व्हावी एवढेंच काम आणि मुख्य असें व्यापार उदीमांतलें होय. भांडवल, त्यावरील व्याज, माल साठविण्याच्या जागेचें भाडें, तें राखण्या संभाळण्याची मजूरी, तें विक्रीसाठीं मांडण्याची जागा, विक्री करणारा, विक्री व्हावी ह्मणून प्रसिद्धी आणि खरेदी करण्यांतलें साहस, विक्री करण्याचें चातुर्य व इतकी खटपट केली त्याचें मोल या इतक्या खरेदीवर लादल्या जाणाऱ्या खर्चाच्या बिना आहेत. विक्री झाल्यानंतर रक्कम हातीं येई पर्यंतचा खर्च स्वतः करावयास पाहिजे आणि त्या खर्चासाठीं लागणारी रक्कम घरची किंवा दुसऱ्याकडून आणलेली तिचें नांव भांडवल होय. व्यापारधंद्यांत अगाऊ खर्चिलेल्या रकमेस भांडवल

ह्मणण्याचा सांप्रदाय आहे. विक्री झाल्यानंतर आपणांस रक्कम मिळेल या आशेवर अगाऊ खर्चिलेली रक्कम याचें नांव भांडवल.

भांडवलाची तर्तूद.

व्यापारधंद्याला भांडवल अवश्यक होय. शरीराला प्राण तसा व्यापार धंद्याला भांडवल असतें. भांडवला शिवाय धंदा शक्यच नव्हे. प्राणाशिवाय शरीर काय कामाचें? हें भांडवल संपादन करण्याचें किंवा आपल्याला उपयोगी पडावें अशी तजवीज करण्याचे अथवा भांडवलाची कुमक मिळविण्याचे प्रकार अनेक आहेत. भांडवलाची तर्तूद असें त्या प्रकाराला ह्मणण्यास चिंता नाहीं. भांडवल कोणत्या उपायानें मिळावयाचें अथवा भांडवलाची कोणीकडून कुमक होणें शक्य आहे याचा विचार केला ह्मणजे खालील मार्ग स्पष्ट दिसतात.

१ घरचें भांडवल वडलोपार्जित किंवा पूर्वी आपण संपादलेलें शिल्लक असतें तें.

२ फक्त भांडवल पुरविण्याऱ्या सोई करणाऱ्या पेढ्या, ब्यांका, सराफ, या धंद्यांच्या द्वारें भांडवलाची तर्तूद करितां येते.

३ भागीदारीचा करार ह्मणजे भांडवलाचा पुरवठा व मेहनत—ज्ञान यांचा संयोग—वांटणी—हें एक भांडवल मिळविण्याचें साधन आहे.

४ उधारी, सतपत यांच्यावरही भांडवल उभारतां येतें.

भांडवलाची तर्तूद करण्याचे हे मुख्य चार प्रकार आहेत. यांतील ज्याला जो साध्य किंवा सोपा त्याचा तो उपयोग करितो.

भांडवलाशिवाय व्यापारउदीम आणि रोजगारधंदा शक्यच नव्हे. भांडवल नसतांना व्यापार करणें शुद्ध वेडेपणा तर खराच; पण तें लबाडीचें लक्षण व इतरांस फसविण्याचे प्रयत्न असें समजलें जातें.

भांडवलाची तर्तूद नाहीं त्यानें व्यापारांत पडूं नये, कारण, त्याला व्यापार शक्य नव्हे. चिंता, काळजी, दगदग, त्रास, विवंचना इत्यादि व्यापारांत असतात; त्या सर्व केवळ भांडवला संबंधींच होत. ह्मणजे व्यापारांत सुख ह्मणून जें काय आहे तें सर्वस्वी व मुख्यत्वेंकरून भांडवलावर अवलंबून असावयाचें, हा एक सत्यसिद्धांत होय. व्यापार कर-

ण्यास निघालेले शंभरजण तर त्यांत ऐंशीजणां पेक्षां जास्त लोकांनीं कर्जाऊ, उसनवार किंवा लोकांच्या भांडवलावर व्यापार आरंभिलेले असें आढळून येतें. गोष्ट खरी आहे. कर्जाऊ आणलेलें किंवा दुसऱ्याचें झालें तरी तें भांडवलच होय. भांडवल सर्वदां स्वतःचेंच असलें पाहिजे असा आग्रह नसतो; पण भांडवल ह्मणून कांहीं हवें हा मात्र आग्रह खरा. भांडवल मिळण्याच्या सोई पुष्कळ असतात व भांडवलाच्या सोई करण्यासाठीं मुद्दाम प्रयत्न करणाऱ्या संस्था मुबलक वाढत्या अशा आहेत. अंध–पंगु–न्याय–ह्मणजे आंधळ्या लंगड्यांच्या सोई सारखे–भांडवलवाले व व्यापारचतुर यांच्या गांठी पडाव्या व उभयतांच्या सोई उभयतांस किफायतशीर व्हाव्या असें करण्याचीं स्वतंत्र दुकानें, पेढ्या व ब्यांका असतात. पत आहे तर सर्व जगांतलें एकंदर भांडवल माझें स्वतःचेंच होय असें बेलाशक समजावें. पत हें एक उत्तम भांडवल होय. व्यापारीज्ञान, व्यापारचातुर्य. व्यापारकला, व्यापारांत पत, व्यापारीसचोटी, गिऱ्हाइकांचीं वळणें व त्यांचा इतबार या सर्वांचा समावेश भांडवालांत करण्यास कांहीं प्रत्यवाय नाहीं.

व्यापारांतला **मान** हा भांडवलाच्या मोठेपणावरच अवलंबून असतो. व्यापारांतल्या कित्येक सोई भांडवल वाल्याला जास्त अनुकूळ असतात. प्रतिस्पर्धी किंवा चढाओढ भांडवलवाल्यांस फारशी भोंवत नाहीं. सारांश, व्यापारांतली **शक्ति** ही बरीच—केवळ सर्वस्वी कांहीं नव्हे–भांडवलावर अवलंबून असते. व्यापारांत बळ ह्मणून जें काय असतें तें जवळ असलेल्या भांडवलावरच होय. हा इतका व असा महिमा भांडवलाचा व्यापारांत आहे.

धडा ४.

नाणें.

व्यवहारांत देवघेवीच्या कामीं वापरण्यांत येतें त्या वस्तूंचें नांव

नाणें.

नाणें होय. पदार्थांची अदलाबदल करण्यांत मोलाची यत्ता ठरविण्यासाठीं जें साधन योजतात त्याला नाणें ह्मणण्याचा सांप्रदाय आहे आमच्या हिंदुस्थान देशांत रुपया हें नाणें सध्यां आहे. सोन्याचें "सावरेन" नाणेंही अलीकडे एक दोन वर्षांपासून सुरूं करण्यांत आलेलें आहे. त्याची किम्मत पंधरा रुपये असते. प्राचीनकाळीं मोहोर, पुतळी, होन, वराई हीं सोन्याचीं नाणीं होतीं. इंग्रजी सार्वभौम सत्तेंत आजवर रुपया हें चांदीचें नाणें होतें; अलीकडे रुपया आणि सावरेन अशीं दोन– एक चांदीचें व एक सोन्याचें–नाणीं चालूं आहेत. अधेली, पावली, चवली, हे रुपयाचे विभाग होत. खुर्दा तांब्याचा. किरकोळ नाणें ज्याला इंग्रजींत "टोकनमनी" म्हणतात किंवा आपण खुर्दा हा शब्द वापरतों तो तांब्याचा आहे. एक पै हा पैशाचा तिसरा हिस्सा होय. चार पैशांचा एक आणा होतो. सोळा आणे ह्मणजे एक रुपया. चवली हें चांदीचें नाणें. दोन आणे ह्मणजे एक चवली; दोन चवल्यांची एक पावली. रुपयाच्या पावल्या चार व अधेल्या दोन. हें आमच्या देशांतील नाण्याचें कोष्टक आहे. कवड्या व बदाम खुर्द्यांत वापरण्याचा प्रघात आहे. एक पैसा व त्याचा भाग कवड्या किंवा बदाम. कवड्या महाराष्ट्र देशांत वापरतात व गुजराथेंत बदामाचा वापर आढळतो.

नाण्याची अवश्यकता.

नाण्याची अवश्यकता कां व कशी भासली याचा विचार पुष्कळांस साहजीकपणें सुचतो. व्यापाराची घडामोड सुरूं झाली कीं, तेथें नाण्याची अवश्यकता येते. अदलाबदल हें व्यापाराचें अगदीं पूर्वस्वरूप होय. अदलाबदल ह्मणजे एका जवळ असलेला पदार्थ दुसऱ्यास हवा असणें व दुसऱ्याजवळ असलेल्याची पहिल्यास गरज असणें व ही अशी एकमेकांची गरज भागविण्याच्या प्रकारास अदलाबदल ह्मणतात. "अ" घोंगडी विणून तयार करितो; "ब" च्या शेतांत जोंधळा पिकला; "अ" ला दाणे खावयाला पाहिजेत आणि "ब" ला घोंगडी पांघरावयाला हवी आहे. तर "अ" नें घोंगडी द्यावी, "ब" नें जोंधळे द्यावे; अशी एकमेकांनीं

परस्परांची गरज भागविली पाहिजे. या एकमेकांच्या गरजा भागविण्याच्या प्रकाराला अर्थशास्त्रांत 'अदलाबदल' असें पारिभाषिक नांव आहे. अर्थ— ह्मणजे पैसा —द्रव्य, त्याचें जें शास्त्र तें अर्थ— शास्त्र होय. ठराविक शब्द याचें नांव पारिभाषिक शब्द.

अदलाबदल ही व्यवहारांत अवश्यक आहे. अदलाबदल व्यापाराचें पूर्वस्वरूप; त्याच प्रमाणें अदलाबदल ही नाण्याच्या उत्पत्तीचें मुख्य कारणही होय. व्यवस्थित, सत्वर, सोपी अशा तऱ्हेनें आणि सहज अदलाबदल करितां यावी म्हणून जें एक उत्तम साधन शोधून काढिलें आहे त्याचें नांव नाणें. पदार्थमात्रांची अदलाबदलीसाठीं जी एक सर्वसाधारण किम्मत ठरवावयाची ती विवक्षित रूपाची असावी, ह्मणजे—अदलाबदलीच्या पदार्थांचें मोल ठरवावयाचें जें साधन शोधून काढण्यांत आलें आहे त्याचें नांव नाणें.

अदलाबदल.

चांदी व सोनें यांचीच नाण्याच्या कामीं योजना करण्याचा सांप्रदाय सर्व सुधारलेल्या राष्ट्रांत आढळतो. तेव्हां या दोन धातूंचीच पसंती व निवड कां करण्यांत यावी, अशी शंका येणें साहजिक आहे. चांदी व सोनें या दोन धातूंच्या अंगीं पुष्कळसे विशिष्ट गुण आहेत. ते इतरत्र नाहींत ह्मणून त्यांचीच योजना या कामीं करण्यांत येते ते गुण येणें प्रमाणें.:—

१ इतर धातूंपेक्षां चांदी व सोनें जरा जास्त दुर्मिळ म्हणून त्या जास्त किंमतीच्या असतात.

२ तोड, मोड, झीज इत्यादि या दोन धातूंत इतरांच्या मानानें फार कमी व नाण्यांला तर वापर फार असतो.

३ दुर्मिळता व महागपणा यांच्या योगानें ने आण करण्यांत किंवा सुरक्षितपणानें ठेवण्यांत या दोन धातू इतरां पेक्षां जास्त उपयोगी व सोइस्कर अशा असतात.

४ इतर पदार्थांपेक्षां चांदी सोन्याची किंमत कमी जास्त होण्याचा संभव थोडा असतो.

ह्मणून नाण्याच्या कामीं चांदी सोनें यांचाच उपयोग करणें जास्त सोइस्कर आहे.

हल्लीं आपला रुपया—चांदीचें नाणें—आहे त्याचें वजन एकशें ऐंशीं "ग्रेन" आहे. ग्रेन हें इंग्रजी वजन होय. पंध्रा ग्रेनाचा एक मासा होतो व बारा माशांचा एक तोळा, असें आपलें कोष्टक आहे. एकशें ऐंशीं ग्रेन मध्यें शुद्ध चांदी एकशें पासष्ट ग्रेन असून पंधरा ग्रेन हिणकस धातू असते. टणकपणा यावा व "झण्ण्" हा नाद निघावा अशा साठीं ही हिणकस धातू रुपयांत मिसळतात. चांदी आणून दिली कीं तिच्या भारोभार टांकसाळींतून रुपये पाडून देण्याचा सरकारचा रिवाज होता, त्यामुळें टांकसाळीची मजूरी ह्मणून जी काय द्यावयाची ती आपोआप या हिणकस पंध्रा ग्रेन धातूंच्या मिश्रणानें सरकारास मिळत असे. टांकसाळीची मजूरी निघावी, नाण्यांत टणकपणा यावा आणि 'झण्ण्' हा नाद असावा या तीन कारणासाठीं ही पंध्रा ग्रेन हिणकस धातू १६५ ग्रेन शुद्ध चांदींत मिसळण्याचा प्रघात पडला आहे.

चांदी सोन्याची किंमत.

पंचवीस वर्षांपूर्वीं आमच्या देशांत शंभर भार चांदीला ११५ रुपये पडत होते. ज्ञानेश्वरीच्या काळांत सोनें पंधरा अठरा रुपये तोळा होतें. हल्लीं शंभर भार चांदी सत्तर रुपयांस मिळते. खपापेक्षां पैदास जास्त झालीतर त्या पदार्थांची किंमत कमी व्हावी यांत नवल नाहीं. अनेक कृत्रिम रुपये करून व्यवहारचातुर्यानें सोन्याची पैदास जास्त असतांही त्याचा भाव महाग करण्याचें काम विलायती सराफांस चांगलें साधलें. तशी गोष्ट चांदीची झाली नाहीं. चांदीची पैदास वाढत चालली व खप जास्त होईना त्यामुळें चांदीचा भाव सालदरसाल कमी कमी होत चालला. सरकारानें चांदी जास्त सवंग होऊं नये व तिची किम्मत साधारण तरी ठाम ठरवावी ह्मणून भगीरथ प्रयत्न चालविले.

टांकसाळी बंद

इ. स. १८९६ सालच्या जून महिन्यापर्यंत चांदी टांकसाळींत नेऊन दिली तर तिच्या भारोभार रुपये पाडून सरकार देत असे. तो प्रकार अलीकडे बंद झाला आहे. ज्यांस रुपये टांकसाळींतून पाडून घ्यावयास हवेत, त्यांनीं एका

रुपयाला सोळा पेनी प्रमाणें चांदीच्या किंमतीच्या ठरीव दरानें सोनें टांकसाळींत दिलें तर रुपये पाडून देण्याचा रिवाज सध्यां सरकारानें ठेविलेला आहे. हिंदुस्थान देशांत कलकत्ता व मुंबई येथें दोनच ठिकाणीं सरकारच्या दोन टांकसाळी आहेत. आज सात वर्षें या टांकसाळी बंद आहेत. दर साल नऊ कोटि रुपये लोक या टांकसाळींतून पाडून नेत ते आतां बंद पडले आहेत. रुपये अशा रीतीनें कमी केले ह्मणजे पुरलेले रुपये आपोंआप बाहेर निघतील अशी समज आहे. आणि अनायासें चांदीची किंमत वाढेल असा अंदाज होता. इंग्रज सरकारच्या टांकसाळीं-तून एकंदर अडीचशें तीनशें कोटि रुपये बाहेर पडले असावेत असा अंदाज असून दरसाल दोन एक कोटि रुपये झीज, तूट व अटविणें यांत नाहींसे होत असावेत असें कित्येकांचें अनुमान आहे.

रुपयाची कृत्रिम किंमत.

सध्यां आह्मीं वापरतों त्या रुपयास "सुर्ती" रुपया, "कलदार" रुपया असें ह्मणतात. इंग्रजी राज्यांतलें हें नाणें. पूर्वी देशीनाणीं पुष्कळ होतीं. त्यांवर मुखवटा—सुरत—चेहरा नव्हता तो इंग्रजी रुपयांवर आहे ह्मणून त्याला सुर्ती रुपया असें ह्मणण्याचा परिपाठ पडला. सुरत शहरांत इंग्रजांची पहिली वखार होती व तेथें इंग्रजांच्या राज्यास प्रारंभ झाला ह्मणून सूर्ती रुपया असेंही ह्मणण्याचा प्रघात पडला असावा: "कलदार" हें नांव सुर्ती रुपयास गुजराथी मंडळीनें दिलेलें आहे.

सध्याचा सुर्ती रुपया कृत्रिम नाणें होऊन बसलें आहे. वास्तविक किंमत एक व ठरविलेली निराळी; तेव्हां त्या नाण्याला कृत्रिम हें नांव देतात. खरा नव्हे, रास्त नाहीं तो कृत्रिम रुपया होय. सत्तर रुपयांची चांदी घेतली व टांकसाळेची मजुरी—हिणकस पंधरा ग्रेन मिसळ— वजा केली तरी त्याचे शंभर रुपये येतात. पस्तीस रुपये अधीक किंमत येते, ह्मणून हें नाणें कृत्रिम सरकारानें ठरविल्यानें झालेलें आहे.

हिंदुस्थानचा व्यापार युरोप, अमेरिका वगैरे खंडांतील देशांशीं चालतो, त्यामुळें त्या त्या देशांतील नाण्याची देवघेव करण्याचा प्रसंग येणें साहजिक आहे. इंग्लंडांत पौंड, शिलिंग, पेन्स हें नाणें आहे.

अमेरिकेंत डालर, सेंटस आहेत. फ्रान्स, जर्मनी येथें फ्रॅंक. चिनांत टिल; जपानांत येन. त्या त्या नाण्याची माहिती व्यापाऱ्यांस असणें अवश्यक आहे. आपली देवघेव ज्या देशाशीं व ज्या नाण्यांत त्या देशांतल्या नाण्याची आपल्या नाण्यानें किंमत कशी पडते याची माहिती असणें व्यापारी लोकांना आवश्यक असतें ती तशी माहिती मिळवावी.

धडा ५ वा.

पत.

व्याख्या.

इतबार, भरंवसा, विश्वास आणि पत किंवा साख हे शब्द वापरताना त्यांचा अर्थ काय याची कल्पना मनात आलेली असते. परंतु त्याच शब्दांचा अर्थ लेखणीनें लिहिणें किंवा वाणीनें व्यक्त करणें मात्र दुर्घट वाटतें. असें होण्याचें कारण काय हें सांगण्याची मात्र आवश्यकता नाहीं. एकाद्याला माल, रक्कम, देण्याला व त्याचे करार इत्यादि मान्य करण्याला मनांत विश्वास येऊन प्रवृत्ति होते याचें कारण इसमाची पत ह्मणजे त्याच्या हातून प्रतरणा होणार नाहीं अशी खात्री हें होय. बोलल्याप्रमाणें वागेल ही खात्री; नेलेलें परत आणून देईल हा भरंवसा आणि अन्यथा व गैर वर्तन घडावयाचें नाहीं हा इतबार. या सर्वांचें कारण त्या इसमाची पत हें आहे. ह्मणजे लोकांत इतबार उपजेल, भरंवसा पटेल आणि विश्वास राहील अशा प्रकारच्या वर्तनाचें नांव पत असें ह्मणण्यास कांहीं प्रत्यवाय नाहीं.

पत; तिचें महत्व.

जगांतला सर्व व्यापार पत आहे ह्मणून चालतो. पत नाहीं तर व्यापारच शक्य नव्हे. पत हें एक मोठें आणि मुख्य भांडवल आहे. पैसा—द्रव्य—याचें महत्व व्यापारांत काय हें सांगण्याचें कारण नाहीं. पैसा ही एक मोठी शक्ति आहे. पैसा या सर्व जगाच्या व्यवहाराचें आदिकारण होय ! पैसा केवढा सामर्थ्यवान याची कल्पना प्रत्येकास आहेच. पत पैशापेक्षांही श्रेष्ठ आहे. ज्या पैशानें साधणें शक्य नव्हे, त्या गोष्टी केवळ शब्दानें साधतात.

पैशाला माप कांहीं तरी आहे; पण पत असली ह्मणजे त्याला मापच नाहीं. पैसा कशासाठीं जवळ असावा असें वाटतें ? पत वाढावी ह्मणून. पैसा पुष्कळ असला तर पत हटकून असतेच असें नाहीं; पण पत असणारांना पैशाची कोठेंच व केव्हांही अडचण नसते. तेव्हां पैशापेक्षां पत ही श्रेष्ठ होय, यांत काडीमात्र शंका नाहीं. पैसा या जगांत फार श्रेष्ठ आणि पत त्या पैशापेक्षांही श्रेष्ठ होय.

उगमस्थान.

पत इतकी महत्वाची आणि अशी श्रेष्ठ आहे खरी, पण तिचें उगमस्थान कोणतें ? ह्मणजे ती पत उत्पन्न होते कशी व कोठून; ती वाढते कशी ? इत्यादि प्रश्न सहज सुचतात.

नैतिक वर्तन —(ह्मणजे नीतिशुद्ध वागणें, सदाचारानें राहणें) हें उगमस्थान वास्तविक पाहतां पतीचें असावयाला पाहिजे. बोलल्या प्रमाणें वागण्याला, घेतल्याप्रमाणें देण्याला, भरंवसा टाकल्याप्रमाणें घडावयाला अनुकूल परिस्थिति आहे, अशी खात्री ह्मणजेच तें पत उपजण्याला एकच व खरें साधन असा अनुभव येतो व त्याप्रमाणें व्यवहार आढळतो. घरदार, जमीनजुमला, दागदागिने, ओळखी, स्नेही, आप्त, वशीले टशीले ह्यांच्यावर पत जास्त अवलंबून आहे असें आढळतें. किंबहुना सध्यां आमच्या देशांत व लोकांत जी पत आहे ती ज्यांना त्या पतीची आवश्यकता नाहीं, पत असणें जरूर नाहीं, अशांची पत सर्वत्र जास्त आहे, असें पाहण्यांत येतें. वाकबगारी, वर्तन—वागणूक—व विद्या यांच्यावर पत थोडी सुद्धां अवलंबून नसावी हें आश्चर्य आहे.

अव्यवस्थित पत

इंग्रजी भाषेंत Disorganised credit system असा प्रयोग आढळतो, त्याचा अर्थ अव्यवस्थित—पत या शब्दानें मराठींत व्यक्त करावा लागतो. पत व्यापाराचा प्राण होय. पत सर्व व्यवहाराचें आदिकारण. पत नाहींतर व्यापार, व्यवहार, रोजगारधंदा इत्यादि कांहीं शक्य नव्हे. वास्तव ती पत शुद्ध व स्वच्छ असणें अवश्य होय. सध्यां आमच्या देशांत रोजगारधंदे आहेत ते बुडत चालले आहेत व नवीन निघत नाहींत. आमच्या हातची व्यापार जात जात चालला; परके, परदेशचे, परखंडांतले बळका-

वून घेत आहेत. आह्मांला आमचे ते उद्योगधंदे राखतां येत नाहींत. मग नवीन मिळविण्याची गोष्ट कशाला बोलावी ? पण हें असें होऊं नये तें कां होतें, याच्या कारणाचा विचार व्हावयास पाहिजे. अव्यवस्थित पत हें एकच कारण या सर्व अनिष्ट प्रकाराचें होय, याशिवाय दुसरें उत्तर नाहीं. इतर देशांत दरसाल दर शेंकडा नुस्ते अवघे दोन रुपये व्याज तरी द्यारे ह्मणून काकुळतीस येणारे शेंकडों भांडवलवाले आहेत आणि सोनें गहाण ठेवून घेतल्यानंतर दरसाल दर शेंकडा दहा बारा रुपये व्याज देऊं केलें तरी भांडवल मिळूं नये अशी स्थिति आमच्या इकडे कां असावी ? याचें उत्तर देणें कठीण नाहीं. " भांडवलाचा तोटा " असें कोणी उत्तर देईल तर मात्र सर्वांशीं खरें नव्हे, असें स्पष्ट ह्मणतां येतें. कारण पोष्टाच्या सेव्हिंग ब्यांका, सरकारच्या प्रामिसरी नोटा आणि म्युनिसिपालिट्या, पोर्टट्रस्ट इत्यादि निमसरकारी संस्था व खुद्द सरकार यांच्या या कामीं तीन साडे तीन टक्के व्याजाच्या पन्नास साठ कोटींच्या रकमा गुंतलेल्या आहेत. सुमारें आणि कमींतकमी तीन साडे तीनशें कोटि रुपये दागिने पुरून ठेवलेल्या ठेवी इत्यादिकांत गुंतलेले नाहींत असें कोणासही ह्मणतां यावयाचें नाहीं ! तर अशा परिस्थितीचें कारण (एकच कांहीं केवळ नव्हे तर मुख्यत्वें) अव्यवस्थित पत हें होय.

भांडवलवाल्यांचें आमच्याइकडील एकंदर व्यवहार ह्मणजे शुद्ध पेंढाऱ्याची लूट असा प्रकार सर्वत्र सारखा आढळतो. याचें कारण काय असावें ? जबरें—भयंकर, जबर—व्याज, हिसाबांतलें कुटिलकौशल्य आणि गुलामापेक्षांही पलीकडचें ऋणकोच्या वाट्यास धनकोकडून वर्तन. यांतलें खरें इंगित अव्यवस्थित पत याच्या शिवाय दुसरें कोणतेंच नाहीं.

व्हाल्युपेएबल पार्सल सिस्टिम ह्मणजे किंमत वसूल करण्याच्या पद्धतीची " बंगी " टपाल खात्यांतून रवानगी होत असते. चार चार आण्यां पासूनच्या किंमतीच्या बंग्या टपालखात्या मार्फत वसुलीसाठीं येतात व अशा बंग्यांनीं माल रवाना करण्याची पद्धत साल दरसाल वाढती आहे व असावी यांतलें खरें इंगित फारच निराळें आहे. इतबार गिराईकांचा व्यापारावर नाहीं व व्यापारी गिराइकांचा भरंवसा धरण्याला धजत

नसतो याचें उत्तम माप या व्ही. पी. पद्धतीनें चांगलें घेतां येतें ! चार आण्यांचा सुद्धां इतबार गिराईक व व्यापारी यांच्यांत नसावा, हें कशाचें द्योतक असावें बरें ? केवळ अव्यवस्थित पत याशिवाय दुसरें तिसरें कांहीं एक कारण नाहीं.

भांडवल जवळ बाळगणारे धनिक व भांडवलाच्या अभावीं टांचा घासघासून प्राण टाकणारे गरजू यांचा मिलाफ होण्याला अनंत अडचणी मध्या आढळत आहेत. ' काय करावें ? भांडवल नाहीं. ' ही ओरड सर्वत्र आढळते. त्याचप्रमाणें, ' उद्योग कोणता करावा ? भांडवल गुंतविण्याच्या सोई दिसत नाहींत.' हें कण्हणें कोठें कांहीं कमी नाहीं, ह्याचें कारण अव्यवस्थित पत. आमचे अनेक व कितीतरी धंदे "अनियंत्रित" अथवा " मुक्त–व्यापार " पद्धतीच्या तत्वानें पटापट् प्राण सोडीत सुटले आहेत! त्यांच्यापेक्षां ही जास्त धंदे " सावकारी कसबा " मुळें ठार झालेले सिद्ध करून दाखविणें दुर्घट नव्हे. अव्यवस्थित पत हेंच एक कारण या राष्ट्र-घातकी परिस्थितीचें होय. " पत नाहीं, पत नाहीं " हा एकच आक्रोश सर्वत्र सारखा आढळतो. आज मित्तीला खरें ह्मटलें असतां आमच्या देशांत दुःसह्य दुष्काळ पत याचाच आहे. पत आहे पण ती अत्यंत अव्यवस्थित अशी आहे व अनेक अनर्थ अव्यवस्थित पत आहे त्याचेंच प्रायश्चित ह्मणून आह्मीं भोगीत आहों व भोगणारही आहों यांत काडीभरही शंका नाहीं !

पत स्वतंत्र शास्त्र आहे. पत आणि पतपद्धत हें एक स्वतंत्र शास्त्र आहे.

अर्थ शास्त्र–धनोत्पादन विद्या–यांतला हा एक मोठा व गहन विचाराचा भाग आहे. पत उत्पन्न कशी करावी, असलेली पत वाढविण्याची साधनें कोणतीं, पत नाहीं त्याचे अनर्थ राष्ट्रीय त्याचप्रमाणें व्यक्तिविषयक किती व कसे आणि कोणकोणास भोगावे लागतात; राजकीय व सामाजिक प्रभावांचे पतीवर कोणकोणते व कसकसे . परिणाम घडतात ? इत्यादिकांचें स्वतंत्र पण विस्तृत असें विवेचन त्या शास्त्रांत यावयास पाहिजे. " गासपेल आफ क्रेडीट " " Gospel of Credit"

—पत संबंधीं गीता—या नांवाचें नुकतेंच एक पुस्तक इंग्रजी भाषेंत प्रसिद्ध झालेलें आहे. Gospel —गीता हें नांव पत संबंधीं विवेचन करितांना रास्त देण्यांत आलें या एका गोष्टीवरूनच त्या विषयाचें महत्व आपोआप व्यक्त होत आहे. आमच्या मराठी ग्रंथसंग्रहांत पत संबंधीं विवेचन केलेलें एकही स्वतंत्र असें पुस्तक आजवर प्रसिद्ध झालेलें नाहीं! तें असो. नाहीं त्याला काय करावयाचें आहे? पत संबंधीं विवेचन करण्याचा प्रयत्न करावा इतकेंच.

राजकीय प्रभाव

आमच्या राष्ट्रांतील बहुतेक पत राजकीय प्रभावानें घुसमटून मरत आहे आणि मेलेली आढळते. ह्मणजे आमच्या राष्ट्रांतील बरीचशी पत आमच्या सरकारच्या राज्यकारभारांतील धोरणानें कमी होत चालली आहे. हें विधान धाडसाचें नव्हे. या विधानांत अविचार नाहीं. सत्यापलापाचा हा भाग नव्हे. खात्री कोणाचीही आणि चटकन झाल्याशिवाय राहणार नाहीं. प्रजेची पत आमचें सरकार नष्ट करीत सुटलें आहे. या विधानास प्रत्यंतर पुरावे पुष्कळ आहेत. मनीआर्डर ह्मणजे रक्कम पोंचविण्याचें काम सरकार करूं लागलें तर लोकांच्या चिठ्याचपाठ्या, हुंड्या वगैरेचा इतबार कोणी फारसा धरूं नये हें साहजिक आहे. पोस्टल सेव्हिंग ब्यांका " टपाल ठेवी " सरकारानें काढिल्या आहेत आणि प्रजेचे आठ कोटिपेक्षां जास्त रुपये तीनचार टक्के व्याजानें ठेवून घेतले आहेत. सरकारापेक्षां मोठी पत कोणाचीच शक्य नव्हे. आपली पत सरकारानें पुढें आणली तेव्हां प्रजेची पत फिक्की पडणें अगदी साहजिक होय.

कागदी चलन— नाणें—करन्सी नोटा—सरकारानें स्वत. सुरू केलें. अठ्ठावीस तीस कोटि रुपयांचें हें कागदी नाणें आहे. इतकी रक्कम प्रजेची बिनव्याजी सरकाराकडे खेळती रहाते. सुमारें १० एक कोटि नगद नाणें सरकारानें शिल्लक ठेवून अठ्ठावीस कोटींचें कागदी नाणें प्रचारांत आणिलें. युरोपादि खंडांतील देशांत कागदी नाणें—करन्सी नोटा-काढण्याचा अधिकार व्यवस्थित व इनबाराच्या ब्यांका—पेढ्या, यांच्याकडे सोंपविण्याचा प्रघात आहे. तो आमच्या देशांत अद्याप नाहीं! सरकारच्या

सुमारें तीस बत्तीस कोटि रुपयांच्या प्रामिसरी नोटा प्रजेनें घेतल्या आहेत. ती रक्कम सरकाराची पत मोठी ह्मणून लोकांतली सरकाराकडे गेली. सरकार स्वत: अनेक व्यापारही करीत आहे. पुस्तकांचा व्यापार, जंगल खात्यांतला व्यापार, पाटबंधारे खात्यांतला कारभार, क्विनाईनचा व्यापार, कर्जाउ रक्कम देण्याचा धंदा, असे कितीतरी सरकाराचे व्यापार आहेत, त्यामुळें प्रजेच्या पतीला बराच धक्का बसतो. प्रजेची पत आपल्याठायीं आहे याचा मोबदला प्रजेला सरकारानें द्यावयास पाहिजे. इतर देशांत प्रजेच्या पतीचा फायदा आपण देऊन त्याचा मोबदला प्रजेला देण्याचा सरकाराचा प्रघात असतो. तो अद्याप आमच्याकडे सुरू झालेला नाहीं ! पण लौकरच होईल.

सामाजिक परिस्थिती.

पत व्यवस्थित रहाण्याच्या कामीं सामाजिक परिस्थितीचा परिणाम आमच्या देशांत फार आहे. जातिलोभ—ह्मणजे स्वजाति प्रेम—व्यापारांत सध्यां बराच प्रबळ आढळतो. वास्तविक पाहतां व्यापार—संबंध ह्मणजे तेथें जात वैगेरेचा संबंध साफ मनांत सुद्धां येतां कामा नये व येणें शक्य नाहीं. जातीभेद विचार वास्तविक पाहतां व्यवहारांत फार गौण आहे व असतो हा नियमच होय. सर्व दृष्टी व्यवहारांत फायद्याकडे. तेथें दुसरे तिसरे व आडमार्गाचे विचार नसावेत. शुद्ध व्यवहार ह्मणजे त्या ठिकाणीं जात, धर्म, पंथ, हे प्रकार आपोंआप जागच्या जागींच दबले जातात. परंतु आमच्या सध्याच्या व्यापाऱ्यांत जाती—लोभ फारच अनावर आहे. गुजराथी—त्यांत भाटे, ल्व्हाणें. मारवाडी, त्यांत जैन व पारशी, खोजे, मेहमण, असले अनेक जातींचे व्यापारी आपल्या व्यवहारांत जाती—लोभ फार बाळगतात. जैन व्यापाऱ्याकडे सर्व गुमास्ते मुनीम जैन असावयाचे; मारवाड्याकडे मारवाडी; लिंगाइताकडे लिंगाईत; खोज्याकडे खोजे, पारशाकडे पारशी; या असल्या प्रकारच्या जातीलोभामुळें पत ह्मणून जो व्यवहार घडावयाचा त्याला फार व्यत्यय येतो आणि त्यामुळें पत अव्यवस्थित होण्याला हें एक जबरदस्त कारण आहे असें वाटतें. सामाजिक राहणीचा पतीवर फार परिणाम घडतो हें कोणत्याही रीतीचें सूक्ष्म अवलोकन केलें तरी दिसून येतें.

एखाद्या जातींत धनिक फार असतात. एका विवक्षित धर्मांतले लोक श्रेष्ठव्यापारी आहेत. पण त्या धनिकांचा व व्यापाऱ्यांचा त्यांच्या जातीचे व धर्माचे नाहींत अशांना व्हावा *तसा उपयोग होऊं नये ही गोष्ट मोठ्या आश्चर्याची आहे. धर्म, जात, आप्तपणा, स्वकीयता इत्यादि विचार माणसाच्या पतीमध्यें यावे हा एक प्रकारें चांगुलपणा समजण्यासही प्रत्यवाय नाहीं. हप्ते न भरतां फायदा होण्याची ही एक अदृश्य व नामरूप नसलेली विमा व्यवस्थाच ह्मणावयास चिंता नाहीं! धनिक आहेत त्यांना ज्ञानाची किंमत नसणें हें एक अव्यवस्थित पतीचें कारण होय. धनिक ह्मणजे तो अज्ञान किंवा ज्ञानशून्य असा बहुतेक सर्व साधारण नियमच अशी आमच्याकडे परिस्थिति आहे. व्यापारीज्ञानाची किंमत कळण्याला स्वतः तो इसम पूर्ण नसला तरी बराच ज्ञानी असावा लागतो; नीति (ह्मणजे अनेक सद्गुणांचें निवासस्थान) आहे किंवा नाहीं हें पाहण्याकडे जावें तितकें लक्ष्य धनकोचें नसतें व नीतीच्या कल्पना धनकोच्या भारी चमत्कारिक असतात. थाप देणारा, बुडविण्यांत पटाईत, लबाडी करण्यास कुशल, अशांना पैसे दिले तर त्याला व्यापारांत किफायत होईल अशी समज पुष्कळांची आढळते. हें विधान भयंकर व वादग्रस्त असें सकृद्दर्शनीं वाटण्याचा संभव आहे. परंतु धन्याशीं लबाडी केलेला, विश्वास घातास प्रवृत्त झालेला किंवा अप्रमाणिक उघड उघड दिसतो असा मुनीम किंवा गुमास्ता घेऊन भागीदारींत व्यापार करणारे पुष्कळ धनिक आमच्या मंडळींत आढळतात, याचें कारण काय असावें हा विचार केला असतां वरील विधान सत्य वाटल्याशिवाय रहात नाहीं.

अन्य कारणें.

उपाय.

पत भारी अव्यवस्थित आहे तर ती व्यवस्थित करण्याचे उपाय कोणते हा प्रश्न साहजिकपणें पुढें येतो. उधारीचा व्यवहार अजीबात बंद होणें ही पहिली गोष्ट. आणि मग सहकारी तत्वांवर आणि अन्योन्य संमेलनाच्या पद्धतीनें व्यापार करण्याचा प्रारंभ आवश्यक आहे. सरकारानें या कामीं सहानुभूति दाखवावयास पाहिजे. धनिक लोकांत ज्ञान व नीति यांचा प्रसार

होणें इष्ट आहे. याच्यापेक्षां जास्त विस्तृत विवेचन या धड्यांत करितां येत नाहीं.

धडा ६ वा.

पेढ्या "ब्यांका" व सराफ.

पेढ्या "ब्यांका" व सराफः—धान्य, कापड, तेल, मीठ इत्यादि जिनसांचा व्यापार, त्याचप्रमाणें, शुद्ध नाणें—नगद रुपये—हेच जणों काय एक व्यापारी जिन्नस, यांचा व्यवहार करण्याचीं दुकानें असतात, त्यांना पेढ्या ही संज्ञा असते. ब्यांक हे पेढी या शब्दार्थी इंग्रजी भाषेंतलें नांव. होय. नगद नाण्याचा व्यापार करणारांस नाईक हा बहुमानवाचक शब्द मराठींत आहे. ब्राह्मण किंवा तदंगभूत सारस्वत इत्यादि श्रेष्ठ जातींच्या व्यापारी इसमास नाईक हा किताब आहे. मुंबईस गुजराथी लोकांत शेठ हा शब्द, तसा महाराष्ट्रांत ब्राह्मण जातींतल्या व्यापारी इसमास नाईक ह्मणण्याचा परिपाठ असे. पेशव्यांचे व्याही प्रसिद्ध बाबुराव नाईक बारामतीकर हे नाईक या नांवानें प्रसिद्ध असत. शहापुराकडे सारस्वत सराफ मंडळी नाईक या नांवानें प्रख्यात आहे.

व्यापाराचें केवळ शिखर किंवा धंद्यांतला अत्यंत श्रेष्ठ व्यवसाय ह्मणजे सराफी—पेढी चालविणें किंवा ब्यांकव्यवस्था हातीं घेणें होय. व्यापाराची अगदीं वरली पायरी ह्मणजेच सराफी—पेढी किंवा ब्यांक. यापेक्षां श्रेष्ठ, जास्त महत्वाचा, अति व्यापक, मोठा कठीण आणि मानाचा दुसरा व्यापार नाहीं, रोजगार नव्हे व धंदा नाहीं. पत, रोकड नाणें आणि व्यापाराची परिपूर्ण माहिती या तीनींचा संयोग आहे तरच पेढी किंवा ब्यांक चालवितां येते. शुद्ध बावनकशी पत आहे तरच सराफी रोजगार चालतो. याशिवाय व्यापारांतल्या एकंदर धंद्याची माहिती पेढी चालविणाऱ्या सराफाला हवी असावी लागते. कारण कोणत्या धंद्यांत किती व कशी किफाइत आहे याचें पूर्ण ज्ञान असल्या-

शिवाय त्या व्यापारांत चालण्यासाठीं रकम द्यावी कीं न द्यावी, हें कळावयाचें नाहीं; ह्मणून सराफी रोजगार करणाराला विद्यमान एकंदर धंद्यांतल्या माहितीचें ज्ञान आवश्यक असतें.

शरीरांत हृदय मुख्य स्थान त्याप्रमाणें व्यापारधंद्यांत पेढी. कोणाची पत किती, कोणाची द्रव्यशक्ति केवढी व कोण काय लायकीचा याची बित्तम बातमी पेढी चालविणारास आवश्यक असते. त्याशिवाय नगद नाण्याची देवघेव करितांच यावयाची नाहीं. शिवाय कोणाची संपत्ति किती व कशा रुपाची याची माहिती व नाण्याचा पुरवठा आणि भीड (गरज) केव्हां कशी पडेल इत्यादि द्रव्य–नाणें रोकडसंबंधीं सर्व ज्ञान करतळामलवत् या पेढी चालविणाराला अवश्यक आहे. पैसा प्राणाहून प्यार, तो फक्त पतीच्या जोरावर आणि हां हां हां ह्मणतां नाचत धांवत आपणापुढें गोळा करण्याची किमया सराफास साध्य पाहिजे; असा हा धंदा आहे. सर्व रोजगारांचें जीवन तो. सर्व व्यापाराचा आधार तो व सर्व धंद्यांत तो श्रेष्ठ. तेव्हां अशा धंद्याविषयीं प्रारंभीं थोडें तरी विवेचन करावयास पाहिजे. व्यापाराची नाडी नित्य पाहून चिकित्सा करणें, निदान ठरविणें आणि पौष्टिक अन्न देणें हें काम सराफाचें, तो उद्योग पेढीचा व तेवढ्यासाठींच अवतार ब्यांकांचा. परंतु गोष्ट दुर्दैवाची कीं, महाराष्ट्रांत सराफपेढ्या होत्या त्यांचा लय झाला. ब्यांका निघाव्यात तशा निघत नाहींत. अवश्यकता आहे इतक्या ब्यांका नाहींत. गुजराथी व मारवाडी आणि इंग्रज–सराफ व ब्यांका यांची भरभराट आहे आणि ह्मणूनच त्या त्या जातींच्या लोकांच्या व्यापाराला बरकत व उत्तेजन मिळतें !

ब्यांका आमच्या देशांत आहेत त्यांच्या मुख्य जाती तीन. स्थानिक समाईक भांडवलाच्या ब्यांका; हुंडणावळीच्या–Exchange ब्यांका व इलाख्याच्या–Presidency ब्यांका.

या साऱ्या ब्यांका "युरोपकरांच्या" पुढाकारानें प्रस्थापित झालेल्या आहेत. हिंदुस्थानांतलें भांडवल, हिंदुस्थानांत त्या ब्यांकांच्या कारभाराच्या मुख्य कचेऱ्या व त्यांची स्थापना हिंदुस्थानांत झालेली, त्या ब्यांकांस

स्थानिक ब्यांका अशी संज्ञा आहे. अशा ब्यांका एकंदर आठ आहेत. त्यांचीं नांवें:—

१ अलाहाबाद अलायन्स; २ ब्यांक आफ सिम्ला; ३ ब्यांक आफ कलकत्ता; ४ ब्यांक आफ अप्पर इंडिया; ५ कमार्शियल ब्यांक; ६ डेक्कन ब्यांक; ७ औद कमार्शियल ब्यांक; ८ पंजाब ब्यांकिंग कंपनी.

याशिवाय आमच्या पुणेकरांच्या दोन ब्राह्मणी ब्यांका, पुण्याची व मुंबईची; व गिरणीवाल्याची एक पुना ब्यांक; आणि मुंबईस धी ओरियंटल एजन्सी कं० लि० नांवाची पेढी आमच्याकडे सराफी धंदा करीत नोंदलेल्या व समाईक भांडवलाच्या पद्धतीवर आहे.

हुंडणावळीच्या ब्यांकाही आठ आहेत आणि त्यांचें एकंदर भांडवल उणेंपुरें पंधरा कोटींचें आहे. त्या ब्यांकांचीं नांवें येणेंप्रमाणें.

१चार्टर्ड ब्यांक आफ इंडिया, आस्त्रिया आणि चायना; २प्यारिस फ्रेंच ब्यांक कांपटायर न्याशनल डीएस कामटी; ३ दिल्ली आणि लंडन ब्यांक; ४ हांकांग आणि शांघाई; ५ मर्कंटाइल ब्यांक आफ इंडिया; ६ न्याशनल ब्यांक आफ इंडिया; ७ याकोमा स्पेसी—जपानी ब्यांक; ८ डेउटी एशियाटि.— या सर्व परखंडी व परदेशी भांडवलांच्या भिन्न भिन्न नाण्यांच्या व्यवहारांत गुंतलेल्या असतात.

याशिवाय इलाख्याच्या ब्यांका ह्मणजे मुंबई ब्यांक, मद्रास ब्यांक व बंगाल ब्यांक. या तिन्ही ब्यांका प्रारंभीं सरकारांनीं आपल्या भांडवलाचा भाग देऊन त्यांच्यासाठीं निराळा कायदा करून पण समाईक भांडवलानें स्थापित केल्या. सरकारचा आश्रय या ब्यांकांना भक्कम आहे, परंतु अलीकडे सरकारानें या ब्यांकांतून आपलें बरेंचसें आंग काढून घेतलें आहे; तरी सरकारी देखरेख व सरकार आश्रय कमी झालेला नाहीं.

या तीन इलाख्यांच्या ब्यांका व येथील मुख्य आठ ब्यांका, या सर्वांचें मिळून भांडवल पांच कोटींचें आहे; पण ठेवी मात्र बारा ते पंधरा कोटि रुपयां पर्यंतच्या आहेत. याशिवाय देवघेवीच्या लहानमोठ्या कंपन्या—मद्रासेकडे फार—आहेत. त्यांचें भांडवल पांच एक कोटींचें आहे. त्यांची गणना ब्यांकेंत करितां येत नाहीं. ह्मणजे उणें अधिक पन्नास को-

टींचें भांडवल ब्यांका वगैरेंत आहे. याशिवाय देशी व व्यक्तींच्या पेढ्यां-तलें भांडवल कमींत कमी ह्मणजे सुमारें पन्नास कोटींचें असावें. अर्थात् दीड दोनशें कोटी रुपायांचा व्यवहार सराफांचा चाललेला आहे, असें अनुमान करण्याला प्रत्यवाय नाहीं.

पेढी किंवा ब्यांका—देशी पेढी व पाश्चिमात्य पेढी—यांचा व्यवहार ह्मणजे केवळ धंदेवाइकांस व फक्त धंद्यासाठीं रकमा कर्जाऊ देण्याचा असतो. व्यापारी माहिती पूर्ण आहे, व्यापारांत वाकबगार माणूस दिसतो, पण भांडवल नाहीं, पत मात्र आहे, अशांना द्रव्य पुरविणें हा धंदा पेढ्यांचा. व्यापारी नव्हत व व्यापार नाहीं अशा कामीं रक्कम कर्जाऊ देणें ब्यांकांना व पेढ्यांना पुरवत नाहीं. त्यांत त्यांचें नुकसान होतें. हुंड्या, जाब, भला-वणपत्र, भांडवलाचा पुरवठा, हीं कामें पेढ्यांचीं व ब्यांकेचीं. लष्करी कामांत बिनीवाले—इंग्रजी कार्टर मास्तर—तसे व्यापारांत सराफ पेढीवाले ब्यांकर होत. पेढी शिवाय व ब्यांके खेरीज व्यापारच शक्य नव्हे. आज महारा-ष्ट्रमंडळी व्यापारांत आढळत नाहींत, याचें कारण महाराष्ट्र पेढीवाले व महाराष्ट्र ब्यांका नाहींत, हें होय.

हुंडी व चेक.

एका पेठेंतलें नाणें दुसऱ्या पेठेंत सत्वर व सुरक्षित पाठवावयाचें अ-सतें. शिवाय एका पेठेंत नाणें घ्यावयाचें आणि त्याच पेठेंतून नाणें जावयाचें असतें, तेव्हां या व्यवहारांत परस्परांची सोय सर्व तऱ्हेची अ-नायासें व्हावी अशी योजना करण्यासाठीं हुंडीची अवश्यकता आहे. उदाहरणार्थ—पुणें आणि मुंबई या दोन पेठा घेऊं. पुण्याहून दहा व्यापाऱ्यांनीं मुंबईस एक लक्ष रुपयांचा माल मुंबईला पाठविला, त्या मालाचें नाणें-दाम—मुंबईस तयार झालें. मुंबईतल्या पांच व्यापाऱ्यांनीं पु-ण्याला दोन लक्ष रुपयांचा माल पाठविला, त्या मालाचें नाणें पुण्यास तयार झालें. हें नाणें मुंबईचें पुण्यास व पुण्याचें मुंबईस रवाना व्हाव-याचें आहे; तर याला उपाय काय ? मुंबईला शुद्ध नाण्याचा व्यापार करणाऱ्या पेढ्या आहेत. तशाच पुण्यालाही आहेत. मुंबईच्या पेढ्यांच्या शाखा किंवा पेढीवाल्यांचे अडते मुंबईस तसेच पुण्याच्या पेढीचे मुंबईस

असतात. मुंबईस नाणें रवाना करणारे व्यापारी पुणें येथील पेढीवाल्याकडे जातात; "माझें हें नाणें घ्या, मुंबईत फलाण्या गृहस्थाला पोचेल अशी तजवीज करा. त्या मेहनतीबद्दल अमुक मुशाहिरा घ्या" असें सांगतो. नाण्याचीच ज्याला ने-आण करावयाची तो तें काम पत्करितो. रुपये घेतो आणि फलाण्या मनुष्याला ही माझी चिट्टी दाखवा तो रुपये देईल ह्मणून कागद देतो. त्या कागदाचें नांव हुंडी. तो कागद दाखवितांच रुपये पेठेंत मिळतात. असाच प्रकार मुंबईस पेढीवर होतो. नगद नाणें इकडून तिकडे व तिकडून इकडे खेळविण्याच्या कामीं कागदावर लिहिलेल्या मजकुराचा उपयोग होतो. हुंडी ह्मणजे व्यापारी इसमाच्या पतीची किंमत. असो. हुंडीचा उपयोग किती आणि हुंडी ह्मणजे काय, याचा स्पष्ट उल्लेख एवढ्या विवेचनावरून कळेल.

धनीजोग, शहाजोग, निशाजोग, दर्शनी, मुदत, असे हुंडीचे पांच प्रकार आहेत. खुद्द धनी येऊन रुपये घेणार असतांना हुंडी लिहितात ती धनीजोग होय. असामी चांगली वगैरे चौकशी करून रकम देणें ती शहाजोग. खूणखाण निशा घेऊन देण्याची ती निशाजोग आणि पाहतांच नाणें पदरांत टाकावयाची ती दर्शनी आणि हुंडी दाखविल्यानंतर अमुक दिवसांनीं दाम द्यावयाची ती मुदत.

हुंडी लिहिण्याची पद्धत अगदीं ठरींव आहे. कागद, आकार हीं ठरींव असतात. अमुक पेठेंतले अमके यांस लिहिणार अमका, अमक्या गृहस्थास अमके रुपये, त्याचे निम्मे अमुक, त्याचे दुगणी इतके-रुपये, अमुक नाणें--शहाजोग किंवा धनीजोग अथवा निशाजोग, असेल तसें, नांवगांव, ठाव, ठिकाण वगैरे चौकशी करून तूर्त दर्शनी किंवा मुदत असेल ती घालून लिहिणारा अमुक-या चिठ्ठीच्या ओळी इतक्या, असा मजकूर लिहितात व पाठीवर रकमेचा आंकडा चौकोनी घर करून लिहिण्याचा परिपाठ आहे. दर्शनी हुंडी इंग्रजींत लिहिलेली असते, त्याला इंग्रजींत "चेक" ह्मणतात. चेक ह्मणजे दर्शनी हुंडी व इंग्रजींत लिहिलेली आणि त्या हुंडीचे दाम साहेबाच्या पेढीवर तो चेक दाखवून घ्यावयाचा.

हुंडीच्या संबंधीं पारिभाषिक शब्द बरेच प्रचारांत आहेत. त्याचा खुलासा थोडा फार अवश्यक आहे.

पारिभाषिक शब्द-मराठी भाषेंत व्यापारी पारिभाषिक शब्दांचा फार तोटा आहे. मराठी लोकांचा पेशा लष्करी, त्यामुळें मराठी भाषेंत लष्करी शब्दांच्या भरण्याची कमतरता नाहीं. गुजराथी लोकांचा पिढीजात धंदा व्यापारी, त्यामुळें त्यांच्या भाषेंत व्यापारी पारिभाषिक शब्दांची रेलचेल आहे. ह्मणजे व्यापारविषयक विषयांचें विवेचन मराठींत करावयाचें आहे, तर पारिभाषिक शब्द गुजराथींतून उसनवार घेण्याचा प्रसंग येतो. इलाज नाहीं.

हुंडीच्या व्यवहारांत येणाऱ्या पारिभाषिक शब्दांचा थोडा विस्तृत खुलासा देण्याचा प्रयत्न संपल्या नंतर पुढच्या विवेचनास लागलें पाहिजे

१. अजोरा-हा गुजराथी शब्द आहे. हुंडी पटली नाहीं ह्मणजे व्याज, नकराई आणि अजोरा, असे तीन दंड भरावे लागतात. अजोऱ्याचे दर हुंडी परत झाली त्या पेठेच्या अंतरावर अवलंबून असत. हल्लीं रेल्वे झाल्यामुळें अजोऱ्याचा दर ठरींव आहे. पूर्वी पुणें पेठेंत अजोरा चाळीस कोसपर्यंत शेंकडा दोन रुपये, साठ कोस अंतर असेल तर शेंकडा तीन रुपये, अशा प्रमाणानें होता; पण हल्लीं पेठेपेठेंत अजोऱ्याचे दर ठरलेले आहेत व त्याचें प्रमाण रेल्वे पार्सलच्या दरावर अवलंबून असतें. अजोरा याचा वाहुतकी-वाहून नेण्याची मजूरी, असा अर्थ आहे.

२. लेहण-हुंडी केली व ती भरण्यासाठीं माल किंवा बदला हुंडदाकीं, ज्याच्या आधारावर हुंड्या स्वीकारावयाच्या, त्याला लेहण ह्मणतात. माल-माल रवाना केल्या बद्दलची रशीद-बदला हुंड्या-ज्या हुंड्या पटवून नाणें जमवावयाचें-किंवा खातरजमा असर रोकड शिल्लक (पेवज) असेल तरच हुंडी स्वीकारली जाते. ज्याच्या आधारावर हुंडी स्वीकारावयाची त्याला लेहण ह्मणतात.

३. देखाड-दाखविणें. हुंडी तुमच्यावर आहे ही पहा, याचे नाणें पटवा; अशी सूचना करणें याचें नांव देखाड. हा गुजराथी शब्द होय.

४. **हक्कशाई**-स्वताचें दुकान किंवा आपला गुमास्ता नाहीं व हुंडीचें काम अडत्यावर सोपविलेलें असतें, तेव्हां तो अडत्या हें हुंडीचें काम केल्याबद्दल जो मुशाहिरा-अडत घेतो-त्याचें नांव हक्कशाई. हुंडीच्या ऐवजावर शेंकडा-शंभर रुपयांला-एक आण्यापासून चार आणे पर्यंत हक्कशाईचा दर असतो.

५. **खडी**-हुंडी लिहून दिली, ती नेऊन पेढीवर दाखविली: पण ऐवज नाहीं ह्मणून किंवा लेहण तयार नाहीं, अशासाठीं ती हुंडी स्वीकारिली जात नाहीं. (१) हुंडी लिहिली ऐवज इतका, अमका धनी, इत्यादि जाब-हकीकतीचें पत्र आलें नाहीं. (२) किंवा ज्या जिनसांच्या आधारावर रक्कम पटवावयाची ती आधार, बदला हुंड्या, मालाच्या रशीदी, वगैरे आल्या नाहींत: ह्मणजे हुंडी स्वीकारण्यांत येत नाहीं. साफ स्वीकारीत नाहीं असें कांहीं नव्हे, पण थोडी वाट पहावयाची आहे; असें सांगण्यांत येतें. त्यावेळीं हुंडी खडी आहे ह्मणतात. हुंडी परत करूं नका, थोडी वाट पहा, पत्राची उत्तरें आहे, त्याला हुंडी खडी ह्मणण्याचा सांप्रदाय आहे. पूर्वी " साडेचार दुणें नऊ " दिवस हुंडी खडी ठेवण्याचा शिरस्ता असे. हल्ली मुंबईस दर्शनी हुंडी तीन दिवसच खडी ठेवण्याचा सांप्रदाय आहे. इंग्रजी हुंडी-ह्मणजे चेक-खडी ठेवण्याचा सांप्रदायच नाहीं.

६ "**नखरे सखरे**-" नाकाराई स्वीकाराई-हुंडी पटली नाहीं, स्विकारिली नाहीं, खडी राहण्याची मुदत संपली, लेहण आलें नाहीं, ऐवज शिल्लक नाहीं, ह्मणजे हुंडी आम्ही स्वीकारीत नाहीं, परत करा असें सांगण्यांत येतें. अगोदर पैसे घेऊन हुंडी हा कागदाचा कपटा दिला असतो. तेव्हां हा तुमचा कागदाचा कपटा घ्या आणि आमचे रुपये परत द्या, असा तगादा लागतो व त्याप्रमाणें रुपये परत द्यावे लागतात. पण नुसते रुपये देऊन भागत नाहीं. तर, मूळ मुद्दल रुपये, .झाल्या दिवसांचें व्याज-अजोग-(रकम आणणावळ)-स्वीकाराई न स्वीकाराई-परत हुंडी आल्याबद्दल दंड इतकें द्यावें लागतें पंठेपंठेला स्वीकाराई

येते. पेंठ ह्मणजे पहिली नक्कल व परपेंठ ह्मणजे दुसरी नक्कल—Copy—
याच्यापेक्षां पेंठ व परपेंठ याचा दुसरा अधिक अर्थच नाहीं.

११. राखिलें—ज्याला हुंडी दिली असेल त्या इसमाचें नांव-
इसम, गृहस्थ. याला व्यापारांत धनी हा शब्द वापरण्याचा सांप्र-
दाय आहे.

धडा ७ वा.

जमाखर्च.

आपल्याकडे जी रकम येते व आपल्या हातून जी खर्चिली जाते त्याची नोंद ठेवणें याचें नांव जमाखर्च होय. आपल्या वहींत झा-लेल्या सर्व व्यवहाराची नोंद ठेवणें याला जमाखर्च असें ह्मणतात. आपण कोणाला किती रुपये व कधीं आणि कशासाठीं व कशारीतीनें दिले, त्याच प्रमाणें आपणास कोणी किती आणि कधीं व कशासाठीं रुपये द्यावयाचे याचा खुलासा—स्पष्ट लेख—रहावा ह्मणून कागदावर तें सर्व मांडून ठेवावें लागतें. त्या मांडून ठेवण्याच्या पद्धतीला जमाखर्च असें नांव देण्याचा परिपाठ आहे. आपलें उत्पन्न किती, आपला खर्च काय आणि आपणा जवळ शिल्लक किती, हें कळणें अवश्यक असतें, आणि हें वारंवार व वाटेल तेव्हां कळण्याचें साधन जमाखर्च होय. व्यापारांत जमाखर्च अतिशय महत्वाचा, मोठ्या अगत्याचा व भारी उपयुक्त असतो. समु-द्रांत जहाज चालविण्याला होकायंत्राची गरज व अवश्यकता; त्याप्रमाणें व्यापारांत जमाखर्च आहे. अफाट दर्यांत वाट दाखविण्याचें साधन होका यंत्र; त्याप्रमाणें व्यापारांत जमाखर्च आहे. जमाखर्च नीट नाहीं त्याचा व्यापार भारी घोटाळ्याचा असलाच पाहिजे, हा सिद्धांत समजावा. व्यापा-रांत बूड लागलेली मंडळी असते त्यांत शेंकडा ऐंशीं जणांपेक्षां जास्त जणांचे जमाखर्च अपूरे कच्चे व घोटाळ्याचे असतात, असा अनुभव आढळ-तो. जमाखर्च चोख नाहीं त्याचा व्यवहार व व्यापार घोटाळ्याचा असा-वयाचाच. जमाखर्च स्वच्छ आणि शुद्ध नाहीं त्याला व्यापार करितां

येणेंच मुळीं शक्य नव्हे. जमाखर्चांत दक्ष नाहीं तो व्यापारांत दक्ष नसावयाचाच. जमाखर्चाचें पूर्ण ज्ञान नाहीं त्याला व्यापार कळणेंच मुळीं शक्य नाहीं. जमाखर्चा शिवाय व्यापार प्रारंभ करितां येत नाहीं; करणें शक्य नव्हे. इतका उल्लेख केला तरी सुद्धां जमाखर्चाचें पूर्ण महत्व सांगितलें असें होत नाहीं. इतकें अपार महत्व जमाखर्चाचें आहे.

जमाखर्च हें एक स्वतंत्र शास्त्र आहे. जमाखर्च उत्तम येणें ही एक विद्या होय. जमाखर्चांतली वाकबगारी एक उपयुक्त कला आहे. प्रपंच करणाराला जमाखर्च अवश्यक असतो. व्यापारांत जमाखर्च एक प्राणच होय. जमाखर्चा शिवाय कोणताच व्यवहार शक्य नव्हे. जगांत वावरणाऱ्या प्रत्येक प्रापंचिकास जमाखर्च चांगला अवगत असणे भारी अगत्याचें आहे. रोजकिर्द आणि खतावणी या दोन जमाखर्चांतल्या मुख्य वह्या होत. या दोन वह्या पक्क्या समजाव्या. त्यांच्या कच्च्या वह्या ठे-

वह्या. वण्याचा पुष्कळ ठिकाणीं संप्रदाय आहे. आपल्याकडे आलेली रोकड किंवा आलेला माल जमेकडे मांडतात. आणि दिलेली रोकड किंवा दिलेला वगैरे माल खर्चाच्या बाजूस लिहितात. रोजच्यारोज घडलेल्या एकंदर रोखीच्या व उधारीच्या व्यवहाराची नोंद रोजकिर्दींत मांडावी लागते. दिवस संपला व त्या दिवशीचें काम आटोपलें म्हणजे जमाखर्चाच्या दोन्ही बाजू बंद करून शिल्लक राहिली किती हें मांडून ठेवावें लागतें.

रोजकिर्दींतल्या नोंदी, इसम किंवा जिन्नसवारी, एके ठिकाणीं चटदिशीं पाहतांच समजावें म्हणून ज्या वहींत वर्गीकरण केलें जातें त्या वहीस खतावणी म्हणतात. खातें एकेक ठरवावयाचें आणि त्या त्या खात्यास असलेली जमा व त्या त्या खातीं पडलेला खर्च एके ठिकाणीं करावयाचा हें काम खतावणीचें होय. मुख्य वही रोजकिर्द. त्या वहीचें वर्गीकरण व त्या वर्गीकरणाचें संक्षिप्त टांचण म्हणजे खतावणी होय. एकंदर व्यवहारांत लोकांचें देणें किती, आपलें येणें काय, आपण रकम घातली किती व त्यांत नफा झाला कां तोटा व तो किती व कसा या विषयीं कच्चीं काढावयाच्या हिशोबाचे टिप्पणाला-जमाखर्चांतील गोषवाऱ्या-

च्या सारांशाला—आढावा ह्मणतात. हा सालदरसाल काढावा लागतो. जमाखर्चाच्या पद्धती व त्यांतील अनेक परिभाषा आणि कित्येक शब्दांच्या व्याख्या इत्यादि संबंधींचें विवेचन कळून घेणें अवश्यक असतें. जमाखर्च स्वतंत्र शास्त्र आहे व त्याचा अभ्यास स्वतंत्र केला पाहिजे. हातांतून काम होणें—ह्मणजे जमाखर्च स्वतः लिहिणें—हाच जमाखर्च शास्त्र शिकण्याचा उत्तम, सोपा व एकच मार्ग होय ! दुसरा नाहीं. पाठ करण्याची कांहीं ही कला नव्हे.

धडा ८ वा.

गिऱ्हाईक व वच्छाद.

शाळेंत पंतोजीला विद्यार्थी, रणभूमीवर सेनापतीला शिपाई, राज्यांत राजाला प्रजा, त्याप्रमाणें व्यवहारांत व्यापाराला गिऱ्हाईक होत ! व्यापारी आपण स्वतः गिऱ्हाईक असतो आणि स्वतः व्यापाऱ्याला दुसरें गिऱ्हाईक हवें लागतें. व्यापार ह्मणजे सवंग पाहून खरेदी व महाग होतांच विक्री. खरेदी करणें व्यापाऱ्यास अवश्यक आहे. त्याच प्रमाणें विक्री करणें हेंच व्यापाऱ्याचें काम आहे. सासू असते ती सून असतेच व सून असते तीच सासू होते. हा प्रपंचांतला प्रकार तोच व्यापारांतही. आपण प्रथमतः गिराईक व्हावें तेव्हां मग आपणांस दुसरें गिराईक मिळणार, हें उघड आहे. गिऱ्हाईक ह्मणजे माल खरेदी करणारा. स्वतः-च्या खपासाठीं माल विकत घेणारांस नुस्तें गिऱ्हाईक असें ह्मणतात व माल खरेदी करून दुसऱ्यास विकणाऱ्या गिराइकास वच्छाद ह्मणण्याचा सांप्रदाय आहे. वच्छाद हा गुजराथी शब्द आहे. बिछाईत असा अपभ्रंश मराठी पेंठांत आढळतो. तळपेंठ व उतारपेंठ हे दोन पेंठांचे प्रकार आहेत. स्थानिक खप ज्या पेंठेंत त्याला तळपेंठ असें ह्मणतात. तळपेंठेंत दुकान-दार व्यापारी असतात. दुकानदार व्यापाऱ्यांचा माल खपविणार, विकत घेणारे, त्यांना गिराईक ह्मणण्याचा वहिवाट आहे. उतारपेंठ ह्मणजे जेथें चोहोंकडील माल येऊन दुसरीकडे तळपेंठ असते तिकडे रवाना होतो ती

पेंठ. मुंबई सध्यां उतारपेंठ आहे. पुणें शुद्ध तळपेंठ होय. उतार पेठेंतील व्यापारी बहुशः अडत्ये असतात. दुसऱ्याच्या वतीनें व दुसऱ्याच्या जोखमेवर माल खरेदी करून पाठविण्याचें काम करण्याला अडतीचा व्यापार ह्मणतात. अशी तळपेठेंत खरेदी करण्याबद्दल खरेदीच्या रकमेवर शेंकडा अमुक एक मेहनत ठरवितात तिचें नांव अडत होय. अडत्याला आपली खरेदी लिहिणारा त्या अडत्याचें वच्छाद असें ह्मणण्याचा परिपाठ आहे. दुकानदाराला गिराईक, त्या प्रमाणें अडत्याला वच्छाद असतात.

गिराईक किंवा वच्छाद आणि दुकानदार अथवा अडत्या * यांचे अन्योन्य संबंध अगदीं निकट आहेत. गिराईक आधीं संपादावें व संपादलेलें संतुष्ट राखावें हें काम मुख्य आहे. एकमेकांचा विश्वास उभयतांत असावा लागतो. विश्वास पटणें हें सर्वस्वी वर्तनावर अवलंबून आहे. आपला व्यवहार विश्वासाला पात्र असा पाहिजे. हिशेब उभयतांत मोठा चोख असावा लागतो. बिछाइताची किफायत होई ही दक्षता अडत्यानें राखिली पाहिजे. गिराइकांचें कोणत्याही प्रकारें नुकसान होऊं नये अशी काळजी घेणें दुकानदाराचें काम आहे. ह्मणजे आपलें वर्तन, आपला व्यवहार, आपला हिशेब हीं चोख असावीं आणि कल्याण व्हावें. किफायत असावी. नुकसान होऊं नये अशी वासना असावी ही खबरदारी घेणें एकमेकांचें काम आहे. उत्तम टापटीप, वेळच्या वेळीं काम, चोख व्यवहार, स्पष्ट बोलणें किंवा लिहिणें आणि सरळ व्यापारपद्धत हीं आपल्याला संभाळलीं पाहिजेत. गिराइकांनीं कसं वागावें व गिराइकांना कसें वागवावें याविषयीं सर्व साधारण नियम सांगणें कठीण काम आहे व तें सांगून संपावयाचेंही नाहीं. गिराईक

* दलाल हा एक व्यापारांतला धंदा आहे. दलाल ह्मणजे माल खरेदी करणारा व माल विकणारा यांच्यांत सौदा जुळवून देणारा. अडतीचा धंदा दलाली रोजगारांपैकींच खरा पण अडत रोजगार दलाली पेक्षां जास्त मानाचा व विशेष प्रतिष्ठित. अडतधंदा करणाराची पेढी, दुकान, वखार अशी व्यवस्था कांहीं असून भांडवलही अडतीच्या रोजगारांत अडत्यास गुंतवावें लागतें. तशी गोष्ट दलालाची नव्हे. तो बिन रकमेनें व फिरता स्वतः रोजगार करणारा. अडतीचा रोजगार मुनीमा कडून चालतो दलाल स्वतःच मालक व स्वतः तोच नौकर. हा भेद अडत्या व दलाल यांत आहे.

आपल्याकडे आलें तें किती दिवस कायम आपल्याकडे रहातें याच्यावर दुकानदाराची किंमत किंवा चांगुलपणा व सचोटी अवलंबून असावी हें उघड आहे. एकदां बनलेलें गिऱ्हाईक कायम पर्यंत आपलेंच गिराईक राहिलें तर ती भलाई दुकानदाराची तशीच गिराइकाचीही होय. एक नौकर कायम न राहणें यांत यजमानाचा दोष. एक बिऱ्हाड कायम नसणें यांत बिऱ्हाडकरूचा दोष तसाच एक गिऱ्हाईक कायम नसणें हा दुकानदाराचा अवगुण होय. हलक्या दर्जाची प्रतिस्पर्धा, उधारीची लालच किंवा जातिमत्सराची चुणूक इत्यादि कारणामुळें गिराइकें इकडा तिकडे व तिकडा इकडे भटकण्याचा प्रघात फार आहे; परंतु शहाजोग दुकानदारांची गिराइकें अशीं हें सोडून तें व तें सोडून हें करीत भटकावयाचीं नाहींत.

सारांश, उत्तम दुकानदारांचें व विश्वासू अडत्यांचें मुख्य लक्षण गिराइकें व वच्छाद यांस कायमचा व्यवहार आपल्याचकडे चालू ठेवावयास लावणें हें होय. किती वर्षांचें गिराईक, किती जुना वच्छाद, यांवर दुकानदाराची व अडत्यांची किंमत होते. तोच प्रकार गिराईक व वच्छाद यांस लागू आहे. हा एक मुख्य नियम नीट लक्षांत ठेविला ह्मणजे त्यांत दुसरे पुष्कळ लहानमहान नियम आले.

धडा ९ वा.

जाहिरात–प्रसिद्धि.

विक्रीसाठीं आपल्या जवळ माल शिल्लक आहे ही गोष्ट गिराइकांना कळावी अशी व्यापाऱ्याची उपजत इच्छा असते. आपण माल तयार केलेला विक्रीस तयार आहे ही गोष्ट सर्वांस महशूर करणें व्यापाऱ्याला अगत्याचें असतें. खरेदी करणाऱ्या सर्वांना आपल्या जवळ कोणता माल आहे याची माहिती–प्रसिद्धि–देणें हें व्यापाऱ्यास करावयाचें पहिलें काम होय. आपण व्यापारी आहों, आपलें दुकान, आपली पेढी किंवा वखार अमुक ठिकाणीं आहे आणि आपल्या जवळ अमका माल

या भावानें इतका शिक्का आहे याची प्रसिद्धि ज्या मानानें होईल त्या मानानें गिराइकी मिळण्याचा व मालाचा खप होण्याचा संभव होय. ही गोष्ट तर अगदीं निर्विवाद होय. आपल्या व्यापाराची, आपल्या दुकानाची, सर्वत्र सारखी आणि होईल तेवढी प्रसिद्धि व्हावी, हेंच काम सर्वांच्या आधीं करावयाचें असतें. व्यापारी ह्मणविणाराचा बराचसा शहाणपणा ह्मणून जो काय असतो तो आपल्या मालाची व दुकानाची प्रसिद्धि होई अशी तजवीज योजण्यांत असतो. आपली, आपल्या दुकानाची आणि आपल्या जवळ असलेल्या मालाची, योग्य प्रसिद्धि करणें ही एक बरीच अवघड कला होऊन बसली आहे, लोकांचें मन आपल्याकडे आकर्षून घेणें व आपल्या मालाचें गिराईक बनविणें व आपला इतबार उपजविणें हीं तीन कामें प्रसिद्धीच्या योगानें साधावयाचीं असतात आणि हीं तिन्हीं एकदम साधण्याचें काम प्रसिद्धीच्या योगानें होतें. ह्या तिहींची प्रसिद्धि खरोखर अवघड काम आहे. व्यापाऱ्यांना ही गोष्ट अवश्यक होय ह्मणून प्रसिद्धिच्या जाहिरातीच्या कामीं बराच पटाईतपणा व्यापारी ह्मणविणाराच्या अंगीं अवश्यक आहे. ज्या व्यापाऱ्याची प्रसिद्धि फार नाहीं, ज्या व्यापाऱ्याच्या जिनसांची पुष्कळांस माहिती नसते व ज्या व्यापाऱ्याचें दुकान व नांव पुष्कळांचे तोंडीं नाहीं त्या व्यापाऱ्याला किफायत होत नाहीं. त्याच्या जिनसांचा खप जास्त नसतो व त्याच्या दुकानाला गिराईक नसावयाचेंच. ह्मणून शाहणा, धूर्त व हुशार व्यापारी आहे, त्यानें आपले लक्ष्य आधीं आपल्या नांवाच्या व दुकानाच्या आणि मालाच्या प्रसिद्धीकडे घातलें पाहिजे. प्रसिद्धि, चारचौघांत माहिती, लोकांस महशुरी, हें व्यापारांतलें मुख्य नसलें तरी पहिलें काम आहे. दुकान किंवा पेढी अगर वखार यांचा प्रारंभ ह्मणजे लोकांत प्रसिद्धि करण्याचा प्रयत्न होय. दुकान घातलें, त्यांत माल भरला, तो विकण्यास नोकर चाकर ठेविले आणि खर्च करण्याला रुपये थैलींत बांधून बसले आणि आपल्या या उद्योगाची माहिती लोकांस नाहीं व मालाची प्रसिद्धी लोकांत केली नाहीं, तर गिराईक यावें कसें व कोठून याचा विचार व्यापार करूं इच्छिणारास सुचला पाहिजे.

ही आपल्या नांवाची, दुकानाची व मालाची, प्रसिद्धि करण्याचे प्रकार भिन्न देशांत भिन्न असतात. दुकान स्थापन करण्याचे दिवशीं पूजा करून पानसुपारीला आमंत्रण देणें हा प्रघात प्रसिद्धीचाच होय. ओळखीच्या व स्नेही अशा परस्थांस खाजगी पत्रें लिहिण्याची आमच्या व्यापाऱ्यांची वहिवाट आहे. गोरगरीबांस दमडी टोली धर्मादाय देण्याच्या अनेक हेतूंत प्रसिद्धि व्हावी हा हेतु प्रमुख असतो. अनुभवानें खात्री पटेल, भरंवसा येईल आणि प्रसिद्धि होईल, तीच खरी व तेवढीच पुरे अशी समजूत आमच्या व्यापाऱ्यांची असलेली आढळते. पोष्टाची सोय, छापखान्याची कुमक आणि वर्तमानपत्रें व वाचक यांच्या मार्फतीनें प्रसिद्धि करून घेण्याची इच्छा, आमच्या व्यापाऱ्यांना मुळींच नसते. साऱ्या दुनयेशीं व्यापार करण्याच्या सोई इतक्या जय्यत तयार असतांना आपल्या दुकानच्या व मालाच्या प्रसिद्धीच्या कामीं इतकी ढिलाई आमच्या व्यापाऱ्यांची असावी हें मोठें आश्चर्य आहे. जगांतल्या एकंदर व्यापाऱ्यांत युरोपकर व्यापारी अतिश्रेष्ठ पदाला जाऊन पोंचलेले आहेत आणि त्यांची व्यापारपद्धतही पुष्कळ पूर्णतेला आलेली आहे. त्यांच्या व्यापारपद्धतीचा उत्तम कित्ता आमच्या देशीं व्यापाऱ्यांनीं वळविणें अगदीं अगत्याचें आहे. युरोपखंडांतील एक व्यापारी दरसाल एक कोटि रुपये फक्त प्रसिद्धि करण्यासाठीं खर्च करितो, असें सांगितलें तर आमच्या व्यापाऱ्यांस खरें सुद्धां वाटावयाचें नाहीं. परंतु ही गोष्ट अगदीं खरी आहे. दरसाल एकेक लक्ष रुपये नुसत्या प्रसिद्धीसाठीं खर्च करणारे व्यापारी विलायतेकडे शेंकड्यानें आढळतात. अमेरिकेंतील सर्व व्यापारी दरसाल ९-१० कोटी रुपये जाहिरातीसाठीं खर्चितात. असा एकानें अंदाज केला आहे!

वर्तमानपत्रांतून प्रसिद्धि करण्याचा सोपा मार्ग सध्यां उपलब्ध आहे. इंग्रज व्यापारी इंग्रजी पत्रांतून सारख्या जाहिराती देत असतात. व्यापाऱ्यांच्या जाहिरातीवरच मोठमोठालीं रोजचीं इंग्रजी वर्तमानपत्रें शेंकडों चाललीं आहेत. प्रसिद्धीच्या या मार्गानें व्यापाऱ्यांस आपली प्रसिद्धीची प्रसिद्धि होऊन विद्याप्रसाराचें व लोकमत तयार करण्याचें

पुण्यही सहज आपल्या पदरांत घेतां येतें. आमच्या देशांत वर्तमानपत्रें बाल्यावस्थेंत आहेत. तथापि त्यांच्या द्वारानें आपली प्रसिद्धि करण्याचें काम थोडें फार नुकतें सुरू झालेलें आहे. परंतु जुने व ह्मणून स्वतः श्रेष्ठ समजणारे कित्येक व्यापारी आपली प्रसिद्धि जाहिरातीच्या द्वारानें करून घेणें कमीपणा समजतात. आपल्या मालाची व दुकानाची सर्वत्र प्रसिद्धि हें व्यापारांत इतक्या अगत्याचें व महत्वाचें आहे असें असतां, ही पद्धत आणि हें काम कमीपणाचें समजण्यांत यावें ही गोष्ट आश्चर्याचीच समजली पाहिजे. आपल्या तोंडानें आपली स्तुति करणें किंवा आपली आपण प्रौढी मिरविणें अश्लाघ्य होय. त्याचपैकीं वर्तमान पत्रादिकांतील जाहिरातीनें आपली आपण प्रसिद्धि करून घेणें आहे, अशी आमच्या व्यापाऱ्यांची समजूत दिसते. एक पक्षी त्यांची ही समजूत गैर ह्मणतां येत नाहीं. परंतु चढाओढीच्या व स्पर्धेच्या सध्यां आढळणाऱ्या व्यापारशर्यतींत ही समजूत खचीत उपयोगाची नाहीं. कालमान सध्यां बदललेलें आहे,त्या मानानें समजुतींतही फरक हवा लागतो.

आठवड्याच्या आठवड्यास पंध्रा पंध्रा वीस वीस हजार प्रती निघणारीं वर्तमानपत्रें सध्यां आपल्या देशांत बरींच आहेत. एक वर्तमान पत्र कमींत कमी चौघां पांचांच्या नजर खालून तरी जातेंच. त्या मानानें पाहतां दर आठवड्यास लाख पाउणलाखांच्या नजरेखालीं आपल्या दुकानाचें नांव व आपल्या मालाची प्रसिद्धि आली तर ही कांहीं लहानसान गोष्ट नव्हे. वर्तमानपत्रांत जाहिरात देऊन प्रसिद्धीचें काम साधणें ही गोष्ट बऱ्याच खर्चाची आहे. खर्चाच्या मानानें मोबदला मिळतो कीं नाहीं हें पहावयाला पाहिजे. नुस्तें खर्चाकडेच पाहून चालत नाहीं. नुस्ता खर्च एवढेंच पाहून कचरतां कामा नये. दुकानचें भाडें, मालाची किंमत, माल ठेवण्याच्या बारदानांचा व गुमास्ते, मुनीम यांचा खर्च, तसाच हा प्रसिद्धीचा खर्च होय. व्यापार करणारांना प्रसिद्धि अत्यावश्यक आहे. प्रसिद्धि शिवाय व्यापार झपाट्यानें वाढणें शक्य नाहीं. ही गोष्ट सर्वांस मान्य होय आणि प्रसिद्धीचा सोपा मार्ग वर्तमानपत्रांतील जाहिराती सारखा दुसरा कोणता उपलब्ध नाहीं. मग वर्तमान-

पत्रांतील जाहिरातीनें प्रसिद्धि साधण्याच्या कामीं ढिलाई किंवा कां-कूं उपयोगाची नव्हे.

आपल्याकडे विक्रीस असलेल्या मालाच्या किमती सुद्धां यादी —फेरिस्त—मोहक छापून त्या लोकांत वांटणें हा प्रसिद्धीचा दुसरा मार्ग आहे. त्याचा अवलंब बरेच नवीन पिढीचे व्यापारी करीत आहेत. आपल्या दुकानांतून विकणाऱ्या पदार्थांवर आपल्या नांवाचा छाप, शिक्का किंवा कागद लावण्याचा प्रघात प्रसिद्धीचा एक मार्गच आहे. आपल्या मालावर आपल्या नांवाचा छाप किंवा शिक्का मारण्याच्या प्रघातानें प्रसिद्धीचें एक काम साधतें आणि दुसराही त्यापासून एक हितावह परिणाम घडतो तो हा कीं नांवाचा छाप असला ह्मणजे त्या मालावर गिराइकाचा जास्त इतबार बसतो. खोट्या, तकलुफी व बनावट मालावर मालधनी आपल्या नांवचा शिक्का मारण्याला साहजिकपणें कचरतो. ज्या मालावर मालधन्याचा शिक्का नाहीं तो माल घेण्याला गिराईक साहजिकपणें धजत नाहीं. त्याचप्रमाणें आपल्या दुकानांतून होणाऱ्या पत्रव्यवहारांत आपल्या दुकानाचें नांव, आपला पत्ता आणि आपला व्यापार यांची ठळक अक्षरांनीं नोंद करणें हाही प्रकार प्रसिद्धीचाच होय. लिफाफ्यावर आपल्या दुकानाचें नांव व धंदा ठळक घालण्यानें प्रसिद्धि होऊन एक प्रकारचा इतबार उपजतो. येणेंप्रमाणें वर्तमानपत्रें, छापील यादी, रबरी शिक्के, नांवांचीं मोर्तबें इ. इ. सर्व साधनें प्रसिद्धीचीं होत व त्यांचा होईल तितका उपयोग केला पाहिजे. नवीनपणामुळें हीं साधनें चमत्कारिक, फाजील खर्चाचीं व थोड्याशा अधिक प्रसंगाचीं वाटतील तर नाइलाज आहे. सवईनें तीं सर्व लोकांस आवडूं लागतील यांत शंका नाहीं.

धडा १० वा.

भागीदारी.

स्वतःचें भांडवल नाहीं किंवा आहे तें अपूरें अथवा एकट्याच्यानें निभावत नाहीं, मदतीला कोणी पाहिजे, अशा साठीं किफायतीच्या

हिश्शाला भागीदार या बोलीनें भांडवल किंवा मेहनत मिळवून व्यापार करावयाचा त्याला भागीदारीचा व्यापार ह्मणतात. यालाच सर्केती—व्यापार असेंही कोठें कोठें ह्मणण्याचा प्रघात आहे. सर्कतीनें व्यापार करणें चांगलें किंवा वाईट याबद्दल आमच्या देशांत पुष्कळ मतभेद आहे. कांहीं झालें तरी चिंता नाहीं, पण सर्कतीच्या व्यापाराचें नांव नको; असा उपदेश करणारे पुष्कळ आहेत. आपला जम जमे तोंपर्यंत आणि अपूऱ्या भांडवलावर व मोलाचें काम कण्यावर अवलंबून रहात एकेकटें व लहान काम करण्यापेक्षां भागीदारींत काम करणेंच चांगलें व तें अवश्यक आहे असें प्रतिपादणारेही पुष्कळ असतात. भागीदारीचा व्यापार नवशिक्यास तर बरा असेंही कित्येकांचें मत आहे. एकापेक्षां जास्त भागीदार मिळून मोठमोठाले व्यापार करीत असलेले पुष्कळ आढळतात. सात जणांपेक्षां जास्त भागीदार असले तर ती व्यापारपद्धत "सामाईक भांडवलाची"—याला इंग्रजींत "जाईंटस्टाक" व संस्कृतांत "संभूयसमुत्थान" पद्धत असें ह्मणतात—व ती सरकारांत नोंदविली पाहिजे असा सरकारचा ठराव आहे. सामाईक भांडवलाच्या या पद्धतीवर सध्यां आमच्या देशांत फार मोठाले व अनेक कारखाने व पेढ्या चाललेल्या आहेत. या असल्या सामाईक भांडवलवाल्यांच्या मंडळ्या नोंदण्यासाठीं व त्या मंडळ्यांवर देखरेख करण्याकरितां सरकारचें एक स्वतंत्र खातें असून त्यावर एक मोठा अंमलदारही असतो.

अविभक्त कुटंबपद्धतीमुळें भागीदारीचा खाजगी रीतीनें [ह्मणजे सरकारांत "मंडळी" न नोंद करितां] व्यापार करणें जरा पुष्कळ त्रासाचें व जोखमीचें असतें. कारण अविभक्त कुटुंबांतल्या इसमांच्या अनेक तऱ्हेच्या जबाबदारी कायद्यानें भागीदारांवर येऊन अनेक वेळां पुष्कळ त्रास सोसावा लागतो. भागीदारी करतांना विभक्त कुटुंब या संबंधानें चौकशी व विचार करणें अगत्याचें असतें.

मिळून मिसळून काम करण्याची संवय असलेला इसम भागीदारींत खपतो. अभिमान आणि तोही क्षुल्लक बाबतींतला विकोपास नेण्याला मार्गे पुढें न पाहण्याची प्रवृत्ति भागीदारींत फार त्रासदायक होते. मतभेद

क्षुल्लक बाबतींत झाला तर तो जेथल्या तेथें व जेवढ्यापुर्ता तेवढा अशा प्रकारचा स्वभाव भागीदारींत इष्ट आहे. श्रम न करितां फळ मात्र चाखावयाची तयारी असणारी मंडळी भागीदारींत निभत नाहीं. हलकें मन, क्षुल्लक दृष्टी, पोंकळ अभिमान आणि चिरडखोर, भांडखोर व हेकेखोर स्वभाव, भागीदारीच्या कामीं बिलकुल उपयोगाचा नसतो. धंदा व धंद्यांतल्या गोष्टी यांचा संबंध घरीं बायकामुलांत व जातीगोतींत असतां कामा नये. आचार, विचार, पंथ, राहणी, वागणूक, विद्याचारसंपन्नता, जात, धर्म इत्यादि प्रकारच्या भिन्नतेची समृद्धि भागीदारींत खपत नसते. विद्येंत, ज्ञानांत, योग्यतेंत, त्याचप्रमाणें भांडवलाच्या बाबतींत विजोडपणा असला ह्मणजे तेथें भागीदारी फार दिवस टिकत नाहीं. उच्चनीच किंवा श्रेष्ठकनिष्ठ अगर शाहणा मूर्ख, उद्योगी आळशी, श्रीमंत गरीब, हे भेद भागीदारींत उपयोगाचे नाहींत. तेथें हरएक बाबतींत समसमानता हवी असते किंवा मानण्याला तयार असा स्वभाव लागतो. विजोड आणि भागीदारी हा संयोग अशक्य व निरुपयोगी होय. भागीदारीच्या कामीं विशेष प्रकारची सामाजिक व सांपत्तिक समता अवश्यक असते. भागीदारीच्या व्यवहाराला विशिष्ट विचाराचीं व लायकीचीं माणसें असावयाला पाहिजेत. प्रापंचिक नातें, तसाच भागीदारीचा संबंध ही समजुत पक्की असणें इष्ट आहे. भागीदारीच्या कामीं आदरबुद्धि परस्परांत परस्परांची असणें अवश्यक होय. असें व इतक्या प्रकारानें हें भागीदारीचें नातें व्यापक आहे, ह्मणून पुष्कळ वेळां तें दुर्घट वाटावें यांत विशेष नवल नाहीं.

सामाइक भांडवलांच्या पद्धतीवर भागीदारीचा व्यापार कायद्यानें ठरविलेला आहे व त्या पद्धतीविषयीं सरकारानें अगोदरच सर्व नियम ठरवून ठेविले आहेत. अशा सामाइक भांडवलाच्या पद्धतीवर व्यापार करण्याच्या पद्धतीचा प्रसार सध्या जास्त होत चालला आहे व तो होत जाणें इष्ट आणि अवश्यकही होय यांत शंका नाहीं. प्राचीन पद्धतीनें व्यापार करणाऱ्या मंडळीस सामाइक भांडवलाच्या पद्धतीचा उपजत तिटकारा आहे आणि त्या पद्धतीवर त्यांचा भरंवसाही नाहीं. कोणतीही

गोष्ट ती नवी आहे एवढ्या साठीं पुष्कळांस आवडत नसते. तशांतलि प्रकार या बाबतींत मात्र दिसत नाहीं. आपल्या चालू व्यवहारपद्धतींत ही नवीन कशाला असें समजून सामाइक भांडवल पद्धतीचा तिरस्कार करण्यांत येत नाहीं. सरकारची देखरेख, पंधराजणांचा कारभार, विचारणारे धनी अधिक, कायदेशीर काम, फाजील विश्वास दुसऱ्यांवर टाकावा लागतो, इत्यादि अनेक प्रकार आमच्या व्यापारी मंडळीस आवडत नसावेत. पूर्ण सत्ता नाहीं, एकट्याचा कारभार नव्हे, अगदीं उघडा व्यवहार आणि सरकारी देखरेख यांची त्यांना जास्त चीड असावी असें वाटतें. अनेकांनीं मिळून मोठाले व्यापार करण्यापेक्षां एकेकानें लहान लहान करण्याकडे पुष्कळांची प्रवृत्ति आढळते, पण ती चांगली नव्हे. व्यापारांत पुढें सरसावलेल्या राष्ट्रांतल्या व्यापाऱ्यांनीं आमच्यावर पगडा पूर्णपणें बसविला याच्या अनेक कारणांत सामाइक भांडवलपद्धतीच्या मोठाल्या मंडळ्यांची स्थापना हें एक मुख्य होय यांत मात्र कांहीं शंका नाहीं. आमच्या देशांतही सध्या कापूस कातण्याच्या व विकण्याच्या वगैरे मोठाल्या कारखान्यांची उभारणी किंवा अजस्र भांडवलांच्या पेढ्यांची स्थापना याच सामाइक भांडवलपद्धतीवरच झालेली आपण सर्व पहात आहों. सामाइक भांडवलाच्या पद्धती शिवाय हें काम केवळ अशक्यच आहे. यास्तव सामाइक भांडवलाच्या पद्धतीचा प्रसार आमच्या इकडे होणें अगदीं इष्ट व अवश्यक दिसतें.

धडा ११ वा.

गुणस्वभाव.

धंदा करावयाला मनुष्य निघाला ह्मणजे त्याला कांहीं अवश्यक गुणस्वभावाची अनुकूलता हवी असते. ते गुणस्वभाव कोणते व त्या संबंधीं चारदोन विचार येथें सादर केले आहेत. १ उद्योग, २ उत्साह, ३ पोक्त-विचार, ४ पिच्छा पुरविणें, ५ धंद्याचें ज्ञान, ६ मनुष्याची

पारख, ७ माहितीचा पुरवठा, ८ बोलण्याची छाप, ९ सभ्यपणा, १० स्वावलंबन, इत्यादि दहा गोष्टींचें थोडें अधिक विवेचन केलें म्हणजे धंदेवाइकांना अवश्यक गुणस्वभाव कोणते, ही गोष्ट मनावर चांगली ठसण्याचा संभव आहे.

१ उद्योग. कोणत्याही धंद्यांत फत्ते मिळवावयाची तर हातीं घेतलेलें काम करण्यांत सदा उद्योगी असावयाला पाहिजे. तेथें आळस किंवा अळंटळं उपयोगाचें नाहीं. झटका आल्यासारखें कांहीं वेळ उद्योग करावयाचा आणि मग पुनः आळशी, अशा वृत्तीचीं माणसें पुष्कळ असतात; त्यांच्या हातून काम शेवटास फारसें जात नाहीं. योग्य मार्गाच्या आणि सतत श्रमाच्या कामांत फत्ते आल्या शिवाय राहणें शक्य नव्हे. धंदेवाईक माणसानें सदा उद्योगी असावयाला पाहिजे. धंदेवाईक माणसाला रजा, सुट्टी, सण, आराम, चैन, मजा, अशा गोष्टी सुचूं नयेत. एक सारखें काम, सदा उद्योग, सतत प्रयत्न यांच्या योगानेंच द्रव्यसंचय होतो व थोरपणाला चढण्याला हींच मुख्य साधनें होत. सांप्रतचें युग उद्योगाचें व उद्योग्यासाठीं आहे. आळशांचें तेथें काम नाहीं. ज्याला काम करावयाला नको—ईश्वरानें दिलेल्या शरीराचा व इंद्रियांचा आणि बुद्धीचा उपयोग करण्याची ज्याला इच्छा नाहीं, त्यानें या जगांतील अनेक धंद्यांत न वावरतां एका कोनप्यांत बसून धन आणि मान संपदण्यासाठीं चाललेल्या शर्यती मुकाट्यानें स्वस्थ पहाव्यात इतकेंच. यास्तव धंद्यांत शिरूं पाहणाऱ्या तरुणांनीं आधीं सदोदित उद्योगांत गुंतलेलें असावयास शिकलें पाहिजे. धंद्यांत फत्ते मिळण्याचें अनेक मुख्य साधनांतील पहिलें साधन उद्योग होय आणि या उद्योगाच्या योगानें इतर गोष्टी साधतात आणि धंदेवाईक मंडळींत थोडी बहुत योग्यता प्राप्त होण्याला कारणही हा उद्योगच असतो. यास्तव उद्योगी असावयाला प्रथमतः शिकावयाला हवें.

२ उत्साह—उद्योगांत मन गुंतलेलें सदा असावयाचें म्हणजे त्या कामीं मनाला उत्साह असावा लागतो. काम करण्यांत अवश्यक अशी मनुष्याला एके प्रकारची ताकदही पण लागते. इंग्रजींत Energy म्हणतात,

त्याला मराठींत ताकद हा शब्द लावितां येईल. परंतु फक्त ताकद एवढ्यानेंच सर्व अर्थाचा बोध होईल असें वाटत नाहीं. उत्साह व ताकद या दोन शब्दांनीं "एनर्जी" या इंग्रजी शब्दाचा अर्थ चांगला व्यक्त होईल असें वाटतें. काम करण्याची ताकद हवी आणि उत्साह पाहिजे त्या शिवाय नुस्ता उद्योगीपणा टिकावयाचा नाहीं. मनुष्यांत काम करण्याची ताकद असली व काम करण्याचा उत्साह आहे म्हणजे त्याच्या उद्योगांत एके प्रकारची "उसळ" येते. उसळ मारून पुढें जाणें या प्रयोगांत उसळ शब्दाचा अर्थ स्पष्ट व्यक्त होतो, तो इंग्रजींत Push असा शब्द आहे. त्याला समान अर्थीं मराठींत उसळ शब्द वापरण्यास प्रत्यवाय दिसत नाहीं. उद्योग, ताकद व उत्साह, या तिहींच्या योगानें मनुष्य व त्याचें काम पुढें पुढें उसळ मारीत सर्वांच्या चित्ताला आकर्षून घेत सुटतें, हा अनुभव पुष्कळांस आला असेलच. धंदेवाईक इसमाला काम करण्याचा उत्साह--हौस--व ताकद पाहिजे आणि आपलें काम उसळ मारीत पुढें आणण्याकडे प्रवृत्ति असावयाला हवी.

२ **पोक्तविचार**.--उत्साहानें चालविलेल्या उद्योगाला पोक्तविचार अवश्यक असतो. अनेक प्रयत्न मोठ्या उत्साहानें चालविले व तेथें पोक्तविचार नाहीं, तर तेथें फत्ते कशाची मिळणार आहे? पोक्तविचार, सिद्धि किंवा फत्ते मिळण्याचें एक व मुख्य साधन होय. उद्योग कर कर केला, उद्योग करण्यांत उत्साहाचीही कमतरता नाहीं, परंतु पोक्तविचार, योग्य पारख किंवा रास्त निर्णय करितां आला नाहीं, तर त्या उद्योगाचा व त्या उत्साहाचा कांहीं एक उपयोग नसतो. शिलेदारीपेशांत निशाण धरावें लागतें, त्यांतला दृष्टांत घेऊन सांगावयाचें म्हणजे दारू आहे, गोळा आहे, बंदूक भरलेली तयार पण निशाण धरतांना नेम चुकला तर फत्ते नाहीं ती नाहींच; आणि दारू व गोळा मात्र फुकट जातो तो जातोच. तोच प्रकार पोक्तविचारा संबंधीं धंद्यात आहे. निशाण चुकलें कीं सर्व फुकट. तशीच गोष्ट धंद्यांतली. सदा उद्योगी व मोठे उत्साही पुष्कळ लोक धंद्यांत आढळतात, पण त्यांच्या वांट्याला यश नसतें. कारण, त्यांची पोक्तविचाराच्या बाबतींत कोठें तरी चूक असते. सामान्य लोक त्याला दुर्दैव किंवा अपयश म्हणतात. पोक्त-

विचारांत चूक हें कदाचित दुर्दैव व अपयश असूं शकेल. पोक्तविचार अनुभवानें प्राप्त होतो. केव्हां केव्हां कित्येक व्यक्तींना पोक्तविचार उपजतही असतो असें आढळून येतें; पण ती ईश्वराची देणगी होय. पोक्तविचार असा शब्द वापरण्यांत येतो, पण याचा योग्य अर्थ काय याचा खुलासा हवा आहे. व्यापारांतला शहाणपणा याला पोक्तविचार ह्मणतां येईल. मनाच्या निर्णयाचा परिणाम यालाच पोक्तविचार ह्मणावें. योग्य वेळीं योग्य स्थळीं व योग्य रीतीनें वाणी व कृती यांचें कार्य घडावयाचें याचेंच नांव पोक्तविचार होय ! वेळ, उपाय, पद्धत, इत्यादिकांचा कामांत उपयोग होतो, त्या सर्वांचें कारण पोक्तविचार असें ह्मणण्यास कांहीं प्रत्यवाय नाहीं. माहिती, बेत किंवा साधनें हीं सर्व आयत्यावेळीं चुकीचीं अशीं आढळून आलीं व तीं तशीं असतांही नुकसान किंवा त्रास न होतां त्यांतून पार पडण्याची स्थिति कित्येकांची असते. त्याचें मुख्यकारण जें त्याला पोक्तविचार ह्मणावयास हरकत नाहीं. आपल्या मनांत अनंत बेत असतात, ते इतरांस कळूं देतां कामानये. लोकांना ते ताडतां देखील येऊं देणें उपयोगाचें नसतें. असें वागणें याला पोक्तविचार ह्मणावें. हेतु आपल्या मनांत काय याचा गंधही कोणास लागतां कामा नये, हाही पोक्तविचारच होय. परक्या किंवा नवख्या मनुष्यावर विश्वासावयाचें नाहीं, हाही पोक्तविचारच आहे. पोक्तविचार ही ईश्वरी देणगी तर खरीच, पण प्रयत्नानें ती जास्त उज्वल होते. यास्तव पोक्तविचार आपल्यांत येई असा प्रयत्न करावयास पाहिजे.

४ पिच्छा पुरविणें.—धरलेलें काम नेटानें तडीस नेण्याबद्दल झटणें, हा चौथा आणि मुख्य गुणस्वभाव व्यापाऱ्यांना—धंदेवाइकांना—अवश्यक आहे. उद्योग आणि तो उद्योग करण्याचा उत्साह व हीं दोन्हीं चालविण्यांत पोक्तविचार असून नेटानें प्रयत्न चालविण्यांत आले तर त्या कामीं फत्तेही मिळालीच पाहिजे. नेटानें काम चालविण्यांत कसूर हेंच बहुतेक ठिकाणीं अपयशाचें मुख्य कारण आहे, असें आढळून आल्यावांचून रहात नाहीं. आपला उद्योग सुरूं करावा, आपलें सर्व मन—तनमन—तिकडे लावावें, सारखें नेटानें काम चालवावें, रात्रंदिवस—अहोरात्र—

त्यात चित्त गुंतलेलें असावें. सर्व जिकडल्या तिकडे टापटीप व व्यवस्था ठेवावी, मोठ्या विचारानें काम करीत असावें, ह्मणजे फत्ते ह्मणून जी काय असते ती दूर रहातच नाहीं. निर्णय ठरविण्यांत प्रत्येकजण उतावीळ असतो ह्मणजे अर्धवटपणानें कच्चा. अपक्वनिर्णय ठरविण्याकडेच सर्वांची प्रवृत्ति आढळते. लक्ष्मी कांहीं धांवत घरीं येत नसते. लक्ष्मी येतांना लंगडत हळू हळू येते आणि जातांना मात्र पळत धूम ठोकीत जाते. याचा अर्थ पैसा मिळावयाचा तो हळूहळू आणि सावकाश मिळतो आणि गमावतांना मात्र एकदम, झपझप, पुष्कळसा गमाविला जातो. अमुक एका धंद्यांत पुष्कळसा आणि सत्वर पैसा मिळेल अशी दांडगी आशा ठेवण्याकडेच सर्वांची प्रवृत्ति असते आणि त्या बाळगलेल्या आशेप्रमाणें पैसा मिळत नाहीं असें थोडें कोठें आढळलें कीं मग त्या धंद्याचा नाद सोडावयाचा; त्या धंद्यांतलें लक्ष्य काढावयाचें, त्या धंद्यांतलें सामानसुमान विकून मोकळें व्हावयाचें आणि मग दुसऱ्या धंद्याच्या नादीं लागावयाचें! त्या धंद्यांतही पैसा झपझप मिळेनासा झाला कीं मग आणखी दुसरा धंदा बघावयाचा. मग दुसऱ्याच्या मागून तिसरा आणि तिसऱ्या धंद्यानंतर चौथा असें एक धड ना भाराभर चिंध्या करीत सुटावयाचें. हे प्रकार साधारणपणें बऱ्याच धंदे करणारांत आढळतात.

एका अनुभवी व विद्वान् गृहस्थानें कोठेंसें ह्मटलेलें आहे कीं, हे करूं कां तें करूं अशा विचारांत पडलेल्या इसमाच्या हातून कांहींच घडत नाहीं. अमुक करावयाचें असा नुस्ता निश्चय मात्र ठरवावयाचा; पण तो निश्चय कांहीं धड रहावयाचा नाहीं. कोणाची सुचना, मित्रांची सल्ला यांच्या तावडींत तो निश्चय सांपडला ह्मणजे मग अनिश्चितपणा मनांत शिरावयाचा. सल्ला, मसलत, सुचना, अभिप्राय, यांच्या तावडींत सांपडलेला निश्चय कधींच व केव्हांही शेवटास जात नसतो व अशा निश्चयाला कांहीं तरी गति मिळणें अशक्य होय. तो निश्चय जागच्या जागीं ठरूनही रहात नाहीं. फक्त पिछेहाट मात्र बरीच वेळां झालेली दिसते. आधीं शहाणपणाची सल्ला घ्यावी, नंतर ठाम ठराव करावा आणि याप्रमाणें कामास लागावें, नेट धरावा, लहानसान अडचणींची पर्वा बाळ-

गूं नये, हिम्मत खचूं देतां कामां नये, तरच फत्ते मिळण्याची कांहीं आशा आहे. एकच धंदा हातीं धरून तो सारखा चालवितांना फत्ते मिळाली नाहीं असें घडणेंच केवळ अशक्य आहे. दहा वर्षे एकच धंदा सारखा नेटानें चालविणारा संपत्तीमान झाला नाहीं, असा एक तरी देखील माणूस दाखवितां येत नाहीं.

यास्तव आधींच पोक्तविचारानें ठाम निश्चय ठरवावा व त्या कामीं फत्ते येईतोंपर्यंत त्या कामाची, धंद्याची पिच्छा पुरवावी. केव्हां केव्हां आपण पत्करिला तो धंदा किंवा मार्ग प्रशस्त नव्हे असें निस्संदेह वाटलें तर मात्र गोष्ट निराळी आहे. "धरलेलें काम तडीस ने, त्याची पिच्छा पुरीव, मध्येंच टाकूं नको." याच्या शिवाय धंदेवाइकांना धंदे चालवितांना दुसरी कोणतीच सांगावयाची मुख्य सल्ला नाहीं. आंगावर घेतलेलें काम नेटानें चालविणें हेंच फत्ते मिळविण्याचें मुख्य साधन आहे.

९ धंद्याचें ज्ञान–धंदा हें एक शास्त्र आहे. धंदा ही अवघडअशी कलाही पण होय. विचार, कल्पना व समजूत आणि प्रत्यक्ष अनुभव हीं दोन्हीं भिन्न असतात. धंद्याचें ज्ञान, तत्संबंधी अनुभव किंवा योग्य विचार यांतील कांहींएक नसतां धंद्याला एकदम प्रारंभ करणारे बहुत लोक आहेत. व्यापार म्हणजे मग वाटेल त्यानें व वाटेल तेव्हां व वाटेल तसा करावा; त्या व्यापाराचें ज्ञान, व्यापारसंबंधीं शिक्षण इत्यादि कश्याची परवा नाहीं अशी समजूत सर्वांची व सर्वत्र आढळते. खरेदी व विक्री याला ज्ञान कशाला हवें, असें पुष्कळांस वाटत असावें. व्यापार म्हणजे ती कलाच नव्हे, व्यापार हें शास्त्रच नाहीं, हीच आधीं पुष्कळांची समजुत असते. व्यापाराला अनुभव काय करावयाचा ? व्यापाराला शिक्षण कशाला हवें ? असें म्हणणारे पुष्कळ आढळतात.

परंतु व्यापार शिकण्याला खर्च फार पडतो. व्यापार करितांना गोष्टी सहज शिकतां येतात, त्या प्रत्येकी बद्दल बरेचसें नुकसान सोसावें लागतें आणि अनुभवाशिवाय व्यापरांत ठोकरा भारी बसतात ही गोष्ट पुष्कळांच्या अनुभवांतली असेलच. व्यापार एक शुद्ध व्यावहारिक शाळा आहे. अनुभव हा त्या शाळेंतला गुरु आणि नुकसान सोसावें लागतें तें

व्यापारी ज्ञानाची किम्मत--फी--होय. अनुभव घेत, सर्व प्रकाराचा विचार करीत आणि इतरांपासून त्याच्या अनुभवाचें ज्ञान संपादीत धंदा चालविला पाहिजे. "उमेदवारी" कांहीं तरी दिवस पत्करल्याशिवाय धंद्याचा प्रारंभ करूं नये हा शहाणपणा होय. धंद्याला अवश्यक व धंद्यासंबंधीं शक्य ती माहिती घेतां येईल तितकी घेण्याचा प्रयत्न करावयाला पाहिजे आणि त्याचेंच नांव व्यापारी शिक्षण व व्यापारी ज्ञान. विवक्षित व्यवसायाला विवक्षित गुणांची व स्वभावाची अवश्यकता असते व ते गुण व तो स्वभाव कमावण्याचे प्रयत्न इष्ट तसेच अवश्यक असतात. ते असल्या शिवाय फत्ते शक्य नव्हे. म्हणून धंद्या संबंधीं ज्ञान, शिक्षण व अनुभव मिळविण्याच्या प्रयत्नांत कसूर किंवा दुर्लक्ष उपयोगाचें नव्हे.

६ माणसांची पारख--मनुष्य स्वभावाची ओळख चांगली असणें व्यापारांत फार अवश्यक आहे. कित्येकांना ही पारख उपजत असल्यासारखी दिसते. व बहुतांना अनुभवानेंही मिळते व मिळवावी लागते. चेहरा पाहतांच स्वभाव ओळखणारे पुष्कळ असतात. मनुष्याची पारख करावयाची ती त्यांच्या कृतीवरून करावी; त्यांच्या बोलण्यावरून मात्र कदापि करूं नये. त्यांच्या चेहऱ्यावरून स्पष्ट होणाऱ्या मनोवृत्ति पहाण्यांत हेतु त्यांचा काय असतो हें ताडण्यांत दक्ष असलें पाहिजे. मनांतल्या मनांत मनुष्य स्वभावाच्या पारखी करितां अनुभवाचे वगैरे विचार पुष्कळ करावे लागतात; मनुस्वभावाचें पृथःकरण वारंवार आपल्या हातून घडलें पाहिजे. चेहरा, वर्तणूक, वगैरेचें अवलोकन हवें. स्नेह्यांकडून मनुष्याच्या चांगल्या गोष्टी कळतात. वैऱ्याकडून समजतात त्या वाईट प्रकारच्या व दोहोंतहीं अतिशयोक्ती, मतलब व साधकपणा असतो. तो ताडकर ताडतां आला पाहिजे. मनुष्य स्वभावाची पारख झाली नाहीं म्हणून फसलेले लोक पुष्कळ आढळतात. मनुष्य स्वभाव न कळल्यामुळें हानी बहुत झाली ती भरून येत नाहीं असें विव्हळणारे लोक जिकडे तिकडे भरलेले आहेत. मन, अंतःकरण, शरीर व द्रव्य आणि शेवटीं एकंदर जिणें यांचा घात व नाश मनुष्य स्वभाव कळावा तसा व कळावा तितका आणि कळावा तेव्हां कळला नाहीं म्हणून घडलेलीं उदाहरणें प्रत्येकाच्या डोळ्यापुढें

किती तरी आहेत. मनुष्य स्वभावाची पारख हा मोठा धडा प्रत्येक धंदेवाइकानें शिकावयाला पाहिजे. तो चांगला शिकल्या शिवाय धंद्यांत यश शक्यच नव्हे.

७ **माहितीचा पुरवठा**—सर्व प्रकारची माहिती व्यापाऱ्यांना भारी अवश्यक असते. जगांतल्या घडामोडीची माहिती नाहीं तर त्याच्या हातून व्यापारच शक्य नव्हे. सर्व प्रकारच्या माहितीचा पुरवठा हें व्यापाऱ्याचें एक प्रकारचें भांडवलच होय. आपण व्यापार करीत आहों तत्संबंधींच तेवढी माहिती असली ह्मणजे झालें असें नाहीं; लोकाचार, लोकरूढी, धर्मकल्पना, समाजव्यवस्था, सणवार, लोकांचे व्यवहार, यात्रा-उत्सव, लोकांच्या आवडी निवडी, लोकांची अभिरुची इत्यादि दरोबस्त माहिती व्यापारी ह्मणविणाराला असली तर त्या माहिती पासून केव्हांना केव्हां फायदा करून घेतां येतो. सरकारदरबार व कायदेकानू, जकात व कर, रस्ते व सडका, तळीं व विहिरी, नदी आणि नाले, एतत्संबंधीं माहितीचा पुरवठा व्यापाऱ्याच्या किफायतीचा असतो. पुस्तकें, वर्तमानपत्रें यांचें वाचन व्यापाऱ्यांना अवश्य आहे. समाजांतील उलाढाली व चर्चा आणि इतर हालचाली यांचें अज्ञान असून उपयोगाचें नाहीं. मनुष्यें व त्यांचे स्वभाव आणि त्यांच्या लहरी इकडे दुर्लक्ष्य करून व्यापाऱ्याचें चालावयाचें नाहीं. अनेक धंदे आणि अनेक रोजगार, कारखाने व नवीन नवीन कल्पना, उद्योगाच्या हालचाली आणि प्रयत्नांच्या दिशा, इत्यादि सर्व गोष्टी व्यापाऱ्याला अवगत हव्यात. जगांतल्या हालचाली, व उलाढाली यांच्याशीं आपल्याला काय करावयाचें ह्मणून व्यापाऱ्याचें चालावयाचें नाहीं. लढाया, तंटे, तह, करार, पाऊस, आगी, इतर अनर्थ इत्यादिकांची बित्थं बातमी व्यापाऱ्याला हवी असते. मी, माझें दुकान आणि घर याच्या पलीकडे माझें जग नव्हे अशा मताचा व्यापारी मुळीं व्यापारीच नव्हे. डबक्यांतला तो एक बेडूक होय.

८ **बोलण्याची छाप**.—बोलण्याची छाप उठवून देण्याची कला व्यापाऱ्याला अवश्य हवी असते. माहितीचा भरपूर ठेवा आहे, विद्येचा चांगला सांठा दिसतो, संभावितपणा खराखुरा आहे, अशी सकृतदर्शनीं

खात्री पटविण्याचें भाषणाच्या योगानें साधावयाला पाहिजे. बोलण्याची छाप बसविण्याची कला उपजत असते; मग ती श्रमसाध्यही होय. बोलेल त्यांचीं बोरें विकतील, बोलणार नाहीं त्यांचीं केळीं विकणें कठीण—असें व्यापारी लोकांत ह्मणत असतात. त्याचा अर्थ काय हें उघड दिसतच आहे. भांडवल मुबलक आहे, व्यापारीज्ञानाची कमतरता नाहीं, मात्र लोकांवर बोलण्याची छाप बसविण्याची कला साध्य नाहीं तर सर्व फुकट आहे. बोलण्यानें कितीतरी कामें व्यापारांतलीं होत असतात. भांडवल, माहिती, ज्ञान आणि बोलण्याची छाप. ही व्यापार सर करण्याची चतुरंग सेनाच होय. सर्वांचें महत्व सारखें आहे.

बोलण्याची छाप ह्मणजे लबाडी छपविण्याची मात्र कला नव्हे; बोलण्याची छाप याचा अर्थ फसविण्याची युक्ति असें मात्र कदापि समजतां कामा नये. बोलण्याच्या छापींत मूळ शुद्ध व स्वच्छ प्रामाणिकपणा असावयाला पाहिजे. वस्तुस्थिति बराबर रीतीनें मनांत बिंबविण्याची कला यालाच बोलण्याची छाप ह्मणतात. शुद्धवक्तृत्व ही विद्वानाची कला होय. या कलेनें श्रोत्यांचीं मनें तल्लीन करावयाचीं असतात. श्रोत्यांच्या मनोविकारांना उचंबळावयास लावावयाचें असतें. बोलण्याच्या छापीच्या योगानें आपला माल घेण्याकडे प्रवृत्ति झालीच पाहिजे असें करावयाचें असतें. बोलण्याच्या छापीनें आपला प्रामाणिकपणा व आपली श्रेष्ठता स्थापित करावयाची असते. वक्तृत्व ही कठीण कला; तशीच बोलण्याची छापही होय.

९ सभ्यपणा—संपत्ति मिळविण्याचा सोपा मार्ग ह्मणजे सभ्यतेचें वर्तन असें एकाचें मत आहे. व्यापारी आणि तो सभ्य नाहीं, सभ्यपणाची त्याला गरज नाहीं असें वाटतें आणि आपला सभ्यपणा लोकांच्या मनावर ठसवितां येत नाहीं, तर त्यानें व्यापार करण्याचा नाद सोडावा हेंच बरें. आपल्याकडे कोणी आलातर त्याच्याशीं सभ्यतेनें बोललें पाहिजे. त्याला सभ्यतेनें वागवावयाला हवें. त्याच्याशीं उमटपणा उपयोगाचा नाहीं. अस्सल व्यापारी कदापि असभ्यपणानें कोणाचेंही मन दुखवावयाचा नाहीं. नाहीं किंवा नको ह्मणून स्पष्ट सांगावयाचें असलें तरी

तो तें सभ्यपणानेंच सांगेल. स्वाभिमान किंवा स्वप्रौढी याचा अर्थ हलकट-गर्व नव्हे. असभ्यवर्तनाला कोणी व कधींही स्वाभीमान किंवा स्वप्रौढी ह्मणणार नाहीं. व्यापाऱ्याची श्रेष्ठता त्याच्या वर्तनांतील सभ्यपणावर सर्वस्वी अवलंबून असते, कारण तसें मानण्याचा सांप्रदाय आहे. थोरपणा शिवाय सभ्यता शक्य नव्हे, अशी पुष्कळांची रास्त व खरी समजूत असते.

१०स्वावलंबन—ह्मणजे स्वतःच्या हिमतीवर अवलंबून असणें. स्वतः विचार करून तो कायम करणें, स्वतःच्या हिमतीवर प्रयत्नांचा प्रारंभ आणि स्वतःच्या करामतीनें फत्ते मिळवीन अशी खात्री, याचेंच नांव स्वावलंबन होय. ही स्वावलंबनशक्ति ज्याच्यांत नाहीं त्यानें मात्र व्यापारधंद्याच्या नादांत किंवा फंदांत बिलकुल पडूं नये. नोकरी, चाकरी, कारकुनी, गुलामगिरी पत्करून त्यानें आपली गुजराण करावी हेंच उत्तम होय.

कोणतें काम केव्हां करावें कसें करावें, याचें तारतम्य ज्ञान नाहीं त्याला व्यापार साधणें नाहीं. मी माझ्या करामतीवर फत्ते मिळवीन हा भरंवसा ज्याच्या मनाला कधीं येत नाहीं, त्याच्या ठायीं स्वावलंबन शक्य नव्हे. स्वावलंबन नाहीं त्यानें व्यापाराच्या किंवा इतर स्वतंत्र धंद्याच्या नादीं मात्र कृपा करून पडूं नये. स्वावलंबी नाहीं तो धनी होणें शक्य नाहीं. गुलामगिरीच्याच तो लायकीचा. कारकुनाचाच त्याला पेशा ईश्वरानें योजून ठेविलेला हें खास समजावें.

धडा १२ वा.

बरकत.

व्यापार धंद्यांत बरकत यावी, हातीं रोजगार घेतला त्यांत फत्ते मिळावी असें वाटणारांना अनुकूल अशा अनेक गोष्टी असाव्या लागतात. धंद्यांतली किंवा व्यापारांतीं बरकत अथवा फत्ते मापण्याचें साधन सामान्य जनाच्या मतानें एकच असतें. नांवलौकिक, गोरगरीबांचा उपयोग

किंवा प्रगतीच्या कामीं कुमक इत्यादि गोष्टींवर बरकत किंवा किफायत कोणी मापीत नाहीं. रोकड रकम, नगद नाणें, घरीं किती वाढलें व आणिलेलें लोकांस दाखविलें याच्यावर बरकतीचें माप अवलंबून असतें व अशीच समजूत सर्वत्र आमच्या मंडळींत आढळून येते तें कसेंही असो. लोकांना वाटते, दिसते किंवा आवडते अशी उद्दीम व्यापार व रोजगार धंद्यांतली बरकत व फत्ते साधण्यासाठीं अनेक गोष्टींची अनुकूलता अवश्यक होय.

धंद्याची योग्य निवड ही पहिली गोष्ट आहे. आपली आवड, आपला स्वभाव, आपली राहणी व आपली योग्यता इतक्या सर्वांना अनुरूप अशा धंद्याची पहिल्यानें व पोक्त विचार करून निवड करावयास पाहिजे. शरीर प्रकृति व मानसिक प्रवृत्ति यांचाहि विचार धंद्याची निवड करितांना होणें अगत्याचें असतें. आपलें मन रमत नाहीं व प्रतिकूल गुणांची उपजत समृद्धि आहे अशा रोजगारांत फत्ते मिळविण्याची आशा न धरणें हा मोठा शहाणपणाच समजला पाहिजे. आपल्याला आवडत नाहीं, आपलें मन ज्यांत रमत नाहीं, आपल्या अंगीं त्या धंद्याला अनुरूप अशा गुणांचा अभाव आहे, असले धंदे पत्करून पुष्कळजण बुडालेले आहेत, यास्तव आपापल्याला आवडीच्या धंद्याची प्रथमतः नीट निवड करणें भारी अगत्याचें असतें. या जगांत अयोग्य असा पुरुषच नाहीं. " अयोग्यः पुरुषोनास्ति " तर " योजकस्तत्र दुर्लभः " मुख्य अडचण कायती योग्य योजनेची होय. कित्येकांचा उपजत ओढा कांहीं धंद्याकडे असतो. पुष्कळांना धंदाच करणें आवडत नाहीं. आयत्या सारखें आयतें खावयास मिळावें ह्मणून धडपडणारेच फार. श्रम न करितां, धंदा उद्योग न चालवितां आयतें खावयाला, प्यावयाला, ल्यावयाला, पांघरावयाला मिळणें हें नशीबवाल्याचें व श्रीमंताचें लक्षण समजणारे मूर्ख शतशः आहेत. श्रमाची योग्यता–श्रमकरण्यांतला आनंद–अर्थात् श्रम वैभव–श्रमकरण्यांतला थोरपणा–आमच्यांतील पुष्कळांस मुळीं कळतच नाहीं, हें त्यांचें व अखिल देशाचें दुर्भाग्य होय !

कोणाची कामगिरी किती आहे आणि बुद्धीचा ओघ कोणीकडे

वाहतो हें कळणें अवश्यक असतें. यास्तव. आपली योग्यता आणि आवड आधीं आपणच ओळखावी हें बरें. आपल्या आवडीचा धंदा कोणता, आपण कोणत्या धंद्याला लायख आहों, आपल्या हातून कोणतें काम निभावेल, याचा निर्णय ज्यांचा त्यानेंच केलेला बरा. लहर किंवा झटका येतांच उतावळेपणानें निर्णय ठरवूं नये. अखेर पर्यंत टिकेल, संकटानें डगमगणार नाहीं हा विचार पाहवा. (शारिरक) शक्ति, शोधकपणा, धाडस आणि बोलण्याची छाप, हे धंद्यांतले मुख्य गुण होत. हे सर्वेच सर्व धंद्याला सारखे अवश्य असतात असें नाहीं. व्यापारउदीमाला अत्यवश्यक अशा गुणा संबंधानें निराळें व स्वतंत्र विवेचन कर्तव्य आहे, त्या मुळें येथें जास्त विचार करण्याची अवश्यकता नाहीं. फक्त आग्रहपूर्वक सांगावयाचें तें हेंच आणि इतकेंच कीं, आपण कोणत्या धंद्याला लायख व पात्र आहों याचा निर्णय आधीं आणि नीट व आपला आपण करावा.

धंद्यांतली माहिती परिपूर्ण असल्यावर बरकत येण्याला विशेष अडचण पडत नाहीं. माहितीचें व अक्कलेचें धंद्यांतलें काम नौकर,—मुनीम, गुमास्ता—यांच्या कडून करवितां येतें. परंतु स्वतःचें अज्ञान धंद्यांत आहे तर बरकत येणं बरेंच अशक्य असतें. यास्तव आपण हातीं घेतलेल्या धंद्यांतलें प्राविण्य नीट संपादलेलें असावें, ह्मणजे बरकत येण्याला अडचण पडत नाहीं.

भरपूर भांडवल ही बरकतीची मुख्य व पहिली तयारी होय. धंद्याला पुरेसें भांडवल नाहीं ह्मणून कितीतरी चांगले चांगले व किफायतशीर धंदे बुडत आहेत. तेजी मंदी साधण्याला किफायतशीर खरेदी करण्यासाठीं व निवांत चित्तानें धंद्याची बढती व्हावी असें झटण्याला भरपूर भांडवल अतिशय अवश्यक असतें. धंदा हातीं घेण्या पूर्वीं भांडवलाची योग्य तरतूद केलेली नाहीं तर त्या धंद्यांत कधींच बरकत यावयाची नाहीं हें खास समजावें.

योग्य व्यवस्था आणि रास्त टापटीप नाहीं तर त्या धंद्यांत बरकत येणेंच शक्य नव्हे. जमाखर्च, देणेंघेणें, खरेदीविक्री, कामकाज,

पत्रव्यवहार, इत्यादि प्रत्येक कामांत शिस्त व्यवस्था आणि टापटीप अगदीं अवश्यक होय.

हिम्मत आणि नेटकपणा नाहीं आणि बाकी सर्व अनुकूलता आहे तरी सुद्धां धंद्यांत खात्रीनें बरकत येईलच असें कांहीं सांगतां येत नाहीं. नेटकपणा व हिम्मत धंद्यांत भारी अगत्याची असते. कारण फत्ते ज्याला ह्मणतात ती एका दिवसांत किंवा आठवड्यांत अगर महिन्यांत अथवा एका वर्षांत मिळत नाहीं. फत्ते भारी सावकाश आणि मोठ्या कष्टानें साध्य असते. निराश होण्याची संवयच मुळीं आधीं वाईट होय. हिम्मत कधींही गमावून घेतां कामा नये.

काटकसरीचा खर्च हें फत्ते मिळविण्याचें मुख्य साधन आहे. नुस्ता पैसा मिळविल्यानें माणूस कधींही श्रीमंत होत नसतो; तर मिळविलेला पैसा शिल्लक ठेविल्यानें श्रीमंती येते. मनुष्य पैसा किती मिळवितो हें पाहण्यापेक्षां त्याची शिल्लक किती राहते हें पाहिलें पाहिजे. नुस्तें व पुष्कळ खाल्यानें मनुष्याच्या अंगांत शक्ति येत नाहीं. खाल्लेलें पचविलें तरच त्याच्या अंगांत शक्ति येईल. भाराभर पुस्तकें भराभर वाचीत सुटल्यानें कोणी कधीं शहाणा होत नाहीं. वाचलेलें नीट मनन केलें तरच शहाणपणा येतो. हीच गोष्ट व्यापारांत फत्ते मिळविण्याची—पैसा कमविण्याची आहे. काटकसरीनें खर्च करावा याचा अर्थ योग्य व अवश्य केलाच पाहिजे. तो खर्च करावयाचाच नाहीं असें मात्र समजूं नये.

व्यापारांत बरकत, फत्ते आणि द्रव्य मिळण्याला अवश्यक अशा गोष्टींचें थोडक्यांत विवेचन केलें आहे. बरकत मिळविण्याचा या साधनांचा योग्य उपयोग करावा हीं वर सांगितलेलीं साधनें अनुकूल असलीं ह्मणजे द्रव्य भांडाराची चावीच आपल्या हातीं आहे असें खुशाल समजावें. या चावीनें लक्ष्मी भांडाराचें कुलूप बेलाशक उघडावें. सर्व भांडार आपल्या पुढें उघडें आहे असें आढळून आल्या शिवाय राहणार नाहीं. त्या भांडारांतील सर्व संपत्ति कांहीं हातीं यावयाची नाहीं. नदींतलें पाणी सर्वच कांहीं एकट्याला प्यावयास येतें थोडेंच. जेवढें ओंजळींत मावेल तेवढेंच घेतलें पाहिजे. आपल्या हातीं संपत्ति आली ती कांहीं स्वत:

एकव्या साठीं ह्मणून कदापि समजूं नये. आपण मिळवून त्याची योग्य वांटणी लोकांत करावी एवढाच संपत्ति मिळविणारांचा अधिकार होय.

धडा १३ वा.

बूड.

व्यापार उदीम करून चार पैसे मिळवावे ह्मणून चालविलेल्या खटपटींत अनेक वेळां अपयश येतें. अपयश येतें ह्मणजे मिळावयाची किफायत न मिळतां पदरचे असलेले चार पैसेही नाहींसे होतात. असें झालें ह्मणजे त्याला धंद्यांत बूड आली ह्मणतात. धंद्यांत बूड येण्याचीं कारणें अनेक असतात त्या संबंधी अगदीं प्रारंभा पासून खबरदारी घ्यावी लागते.

अयोग्य निवड.

धंदा करण्याची निवड चुकली, अर्थात् धंद्याची निवड अयोग्य झाली ह्मणजे त्या धंद्यांत बहुत करून बूड यावयाची हें ठरलेलेंच असतें. आपल्याला जो धंदा आवडत नाहीं किंवा ज्या धंद्याला आपण कोणत्याही प्रकारें लायख नव्हे, तो धंदा चालविण्यांत बूड ही यावयाची हें ठरलेलेंच आहे. आपली उपजत आवड नाहीं त्या धंद्यांत मन कदापि गुंतलेलें नसतें. ज्या धंद्यांत मन गुंतत नाहीं तो धंदा चालविण्यांत हयगय व्हावयाची हें सहाजिक आहे. धंद्याची हयगय झाली, दुर्लक्ष्य झालें ह्मणजे त्या धंद्यांत बरकत शक्य नव्हे. बरकत नाहीं तो धंदा बुडीत होय हें सांगावयाला नको.

आपल्याला आवडत नाहीं, आपलें मन रमत नाहीं, आपला स्वभाव, आपली राहणी, आपले मनोधर्म अनुरूप नाहींत, अशा प्रकारच्या धंद्याची निवड हें धंद्यांत बूड लागण्याचें मुख्य व पहिलें कारण होय.

धंद्यातलें अज्ञान

आपण चालवावयाला घेतला तो धंदा चांगला माहीत असावा लागतो ह्मणजे त्या धंद्यांतल्या खाचा खोंचा, खुब्या, त्या धंद्यांत येणारे अनुभव इत्यादिकांचें ज्ञान सूक्ष्म असें आणि उत्तम असणें अवश्यक होय तें ज्ञान नसलें ह्मणजे धंद्यांत ' बूड

येते. स्वतःला पूर्ण माहिती नाहीं अशा कामांत फत्ते येणें दुर्घट होय. हाताखालीं कुशल व हुषार नौकर असले तर त्यांच्या हातून उत्तम काम व्हावें अशी तजवीज योजणें हें एक चातुर्य आहे. मनुष्यें वागविणें ही एक कला होय. नौकरांच्या शहाणपणाचा व हुषारीचा फायदा सर्वस्वी आपल्यास मिळावा असें त्यांना वागवावयाला पाहिजे. लबाडी, अप्रामाणिकपणा त्यांनीं करूं नये ह्मणून खबदारी घ्यावयाला हवी; सर्वस्वी आपण नौकर चाकरांवर अवलंबून आहों असें वाटूं नये व कळूं नये ह्मणून आपल्या अंगीं आपण पत्करिलेल्या धंद्याचें चांगलें ज्ञान असावयाला पाहिजे. धंद्यांत आपण अज्ञानी हें नौकरचाकराला कळलें ह्मणजे आपल्या किफायतीचा भाग नौकरचाकर अन्यायानें, अप्रामाणिकपणानें घेऊं लागले हें खास समजावें. नौकरचाकर अप्रामाणिक व स्वार्थपर झाले कीं धंद्यांत बूड आलीच. यास्तव आपण धंदा हातीं घेतों तत्संबंधीं ज्ञान चांगलें व आधीं पैदा करावें. नौकराचा शहाणपणा, गुमास्त्याची अक्कल व मुनीमाचें कौशल्य यांच्यावर सर्वस्वी अवलंबून धंद्याचा प्रारंभ करणारे धनिक आमच्याकडे फार आहेत. परंतु अशा धंद्याला बूड येण्यालाही पण उशीर लागत नाहीं. सारांश, धंद्यांतलें अज्ञान हें बूड येण्याचें दुसरें मुख्य कारण होय. "धंद्यांत तुला इतकी बरकत कशानें आली ? इतका पैसा तूं कसा मिळविलास" असा एका धनिकास कोणी एकानें प्रश्न केला त्याला त्यानें उत्तर दिलें "धंद्याचें पूर्ण ज्ञान मला आहे असाच धंदा मी स्वीकारिला आणि स्वीकारलेल्या धंद्यांत झटून राबलों." हें उत्तर नीट ध्यानांत ठेवण्यासारखें आहे. यांत पुष्कळ बोध थोडक्यांत सांगितलेला आहे.

धंदा सोडून धंदा.

आपण एक धंदा पत्करिल्या नंतर त्या धंद्या बाहेरच्या भानगडींत पडतां कामा नये. आपल्याच धंद्यांत ज्याचें मन सदा रमलेलें आहे व ज्याचा सर्व वेळ केवळ स्वतःच्या धंद्यांत जातो असे लोक आपली पत, आपली साख नित्यनित्य वाढवीत चांगली बरकत मिळवीत आहेत, असें हम्मेश आढळतें. परंतु धंदा सोडून इकडे तिकडे आणि धंद्याच्या बाहेर ढवळाढवळ करूं लागणारे धंद्यांत खास बुडतात. लगबगीनें व वाजवीपेक्षां फाजील किफायत कमविण्याची धडपड

फाजील असली ह्मणजे धंदा सोडून इतर भानगडींत गुंतण्याची प्रवृत्ति होते. **एकदम श्रीमंत होण्याची उतावळी व फाजील हाव** अनेक प्रकारें धंद्यांत बूड लागण्याचें मुख्य कारण होय हें खास समजावें. आपल्या धंद्याच्या पलीकडे ढवळाढवळ करण्याला प्रवृत्त होणें अगदीं अयोग्य आहे. आपली हुषारी किंवा आपली सर्वज्ञता दाखविण्याच्या लालचीनें पुष्कळजण आपल्या धंद्या बाहेर ढवळाढवळ करण्यास किंवा आपल्या धंद्यांतल्या नाहींत त्या उलाढालींत शिरण्यास प्रवृत्त होतात. परंतु याचा परिणाम स्वतःच्या धंद्यांत बूड हा निश्चित होय, हें त्यांच्या अनुभवास आल्याशिवाय रहात नाहीं. शहाणपणा दाखवावयास जावें तों मूर्खपणा पदरीं घ्यावा लागतो. यास्तव स्वतःच्या धंद्या बाहेर मुळींच ढवळाढवळ करावयाची नाहीं, धडपड अगदीं नसावी अशा बद्दल प्रारंभा पासून व नीट खबरदारी घ्यावयास पाहिजे. कारण, धंद्यांत बूड येण्याचें तिसरें कारण धंद्या बाहेर उठाठेवी करावयास जाणें हें होय. त्याचप्रमाणें कुळाच्या ऐपतीकडे, पतीकडे अगर शहाजोगपणाकडे लक्ष्य न देता त्याजकडे उधारीनें धंदा करित बसणें बुडीस कारणीभूत खास होतें—सबब कोणत्याही कुळाशीं अगर व्यापाऱ्याशीं उधारीनें व्यवहार करण्याच्या अगोदर वरील गोष्टींचा पक्का शोध घेतल्या विना त्या भानगडींत पडणें सुखकर नव्हे.

पत व तिचा दुरुपयोग. हें धंद्यात बूड येण्याचें पहिलें नव्हे पण मुख्य कारण आहे. पत आणि तिच्या विषयीं सामान्य विचार याविषयीं विस्तृत विवेचन स्वतंत्रपणें एका धड्यांत केलें आहे. ह्मणून तोच तोच मजकूर पुनःपुनः लिहिण्याचें प्रयोजन नाहीं. तथापि आपली बाजारांत व लोकांत असलेली पत दिवसेंदिवस वाढती असली तरच बरकत येते व बरकत येण्याचें तें मुख्य व खरें कारण आहे. पत कमी होत चालली ह्मणजे धंद्यांत बूड आहे असें लोकांस वाटूं लागलें किंवा पत आहे ती कमी होत चालली ह्मणजे धंदा चांगला चालत नाहीं, चालवितां येत नाहीं, अगर चालविण्याची लायखी आपल्यांत नाहीं, असें लोकांस वाटूं लागण्यास प्रारंभ झाला ह्मणून खास समजावें. लोकांना इतबार आपला व आपल्या धंद्यांतील किफायतीचा नाहीं, हेंच एक आणि मुख्य

पत कमी होण्याचें कारण होय. धंदा बुडीत ह्मणजे पत असते तिचा नाश हें पूर्व लक्षण समजावें. धंदा बुडतो याचें कारण पत आहे ती नष्ट होऊं लागते हें होय. यास्तव पत जें एक प्रकारचें मुख्य भांडवल तें बिलकुल गमावून घेतां कामा नये. कित्येक गोष्टी आपोआप आणि आपल्या मर्जी विरुद्ध,आपल्या स्वाधीन नाहींत अशा केल्यानें लोक असलेली पत ढासळवितात. दुष्काळ, रोगांच्या सांथी इत्यादिकांमुळें असलेली प्रत्येकाची पत कमी होते. आगी, महापूर व दुसऱ्यांच्या धंद्यांतली बूड, लोकांचें दिवाळें इत्यादिकांच्या योगानें पत ह्मणून जी असते ती जागच्या जागींच डळमळत सुटते. स्वतःचें वर्तन, धंद्यांतली वागणुक अथवा धंदा, यांचा कांहीं एक व अर्थाअर्थी अपराध नसतो. परंतु अशा वेळीं आहे ती पत संभाळणें मोठें दुर्घट व भारी चातुर्याचें काम होय. व तेंच व्यापाऱ्याचें कौशल्य आहे. तें कौशल्य नाहीं त्याला धक्कधक्का फुकटाफाकट सोसण्याचा प्रसंग येतो, ही गोष्ट नाइलाजाची आहे. तथापि मुख्य गोष्ट ती ही कीं पत व तिचा दुरुपयोग हें धंद्यांत बुड येण्याचें एक मोठें कारण होय यांत कांहीं शंका नाहीं व तें व्यापारी लोकांनीं नीट ध्यानांत ठेवावें. व्यापारांत पत याच्या पेक्षां जास्त महत्वाचा प्रश्न दुसरा नाहीं ही गोष्ट विसरतां कामा नये. किंबहुना पत व्यापाराचा प्राण होय. व्यापाराचें खरें सौभाग्य पत आहे. ती पत कमी होणें, नष्ट होणें, या पेक्षां व्यापारांत बूड दुसरी कोणतीच नाहीं. पत आहे तिचा दुरुपयोग होऊं नये अशा विषयीं फार जपावयास हवें, आणि ती खबरदारी घेतली पाहिजे.

फाजील खर्च.

किफायत किंवा उत्पन्न काय आहे हें न पाहतां खर्चाचीं तोंडें सारखीं चालू ठेवणें याला फाजील खर्च करणें ह्मणतात. वाजवी नव्हे तो खर्च फाजील होय. वाजवी खर्च याचा अर्थ उत्पन्नापेक्षां जो खर्च कमी तो. उत्पन्नापेक्षां जास्त खर्च होऊं लागला तर त्याला उधळेगिरी ह्मणतात. पैसा खर्चणें नव्हे, तो उधळून टाकणें होय. खर्च उत्पन्नापेक्षां जास्त होऊं लागला ह्मणजे धंद्यांत बूड लागण्यास प्रारंभ झाला असें खास समजावें. धंद्या

तली किफायत ह्मणजेच उत्पन्नापेक्षां खर्च कमी. तो खर्च जास्त होऊं लागला तर शिल्लक–ह्मणजे किफायत–नाहीं हें उघड आहे. धंद्यांत किफायत होण्यासाठीं खर्चाच्या बाबी कमी व उत्पन्नाच्या बिना जास्त असणें अवश्यक असतें. धंद्यांत बूड लागून फसलेल्या शंभर जणांत जवळ जवळ पन्नास जण फाजील खर्चामुळें बुडालेले असतात. धंद्यांत किफायत व्हावी ह्मणून झटण्याचें मोठें कौशल्य जें कांहीं आहे तें उत्पन्नापेक्षां खर्च कमी करण्यांतच असतें. खर्चाचीं तोंडें येथेंच व्यापारी इसमाचें मोठें धोरण असावयाचें हें स्पष्ट आहे. उत्पन्न जास्त आणि खर्च कमी यालाच व्यापारांत फत्ते ह्मणतात. खर्च जास्त–फाजील–उधळेगिरीचा–ह्मणजेच ती व्यापारांतली बूड ह्मणाव-याची. अर्थात फाजील खर्च व्यापारांतल्या बुडीचें एक कारण होय यांत कांहीं शंका नाहीं.

दुर्गुण व वाईट संवई.

दुर्गुण व वाईट संवई यांच्या योगानें कोठेंच आणि कधींही फत्ते मिळत नसते. मग व्यापारांत मिळणें हें तर मुळीं शक्यच नव्हे. आळस, उतावळा स्वभाव, तुसडेपणा, हयगय, दुर्लक्ष्य इत्यादि संवई व्यापारांत फार घातक असतात. इतर ठिकाणीं त्या संवई पासून इतकें नुकसान होत नाहीं. त्या व्यापारांत बूड येण्याला विशेष कारणीभूत होतात. यास्तव धंदा आपला आपण पत्करिला त्याला अनुरूप संवई असणें अवश्यक आहे.

धंदा फत्ते होण्याला ज्या गोष्टी अवश्यक ह्मणून मागें एका धड्यांत सांगितलें त्या गोष्टींचा अभाव हें अर्थात धंद्यांत बूड येण्याला कारण आहेच. या शिवाय अनेक अनर्थ ईश्वरी क्षोभाचे कोसळले ह्मणजेही धंद्यांत बूड येते. दुष्काळ, महापूर, आग, रोगांची सांथ, वादळ, तुफान, वगैरे ईश्वरीक्षोभाचे अनर्थ होत. विमा उतरण्याच्या पद्धतीनें आग, तुफान, वादळ, यांच्या पासून धंद्याचें नुकसान होऊं द्यावयाचें नाहीं, अशा तजवीजीची योजना उत्तम प्रकारची सध्यां केलेली आहे. परंतु दुष्काळ व रोगांची सांथ यांचें निवारण करितां येत नाहीं. चोरी, डाके, दरोडे, यांचा बंदोबस्त सरकार करितें. पण त्या पासून धंद्याला धक्का

बसल्यानें नुकसान भरून काढण्याची विमा वगैरे सारखी सोय मात्र नाहीं. येणेंप्रमाणें धंद्यांत बूड येण्याचा संभव असतो, त्या कारणांचा विचार झाला. हीं सर्व कारणें टाळतां येतील तितकीं टाळण्याचा प्रयत्न करणें शहाण्या व होतकरू व्यापाऱ्याचें काम आहे.

धडा १४ वा.

उधारी.

आपल्याला गरज आहे, आपल्यास हवा तो माल, तो पदार्थ किंवा ती वस्तु बाजारांतून विकणाऱ्यांकडून विकत आणावयाची आणि त्याचें मोल किंवा त्याची किंमत मागाहून आपल्या सवडी प्रमाणें सावकास द्यावयाची या व्यवहाराला उधारी ह्मणतात. जिन्नस—वस्तू—पदार्थ-माल तर आपल्यास अवश्यक पाहिजे असतो, त्याची गरज वाटते, पण त्याचें मोल देण्याला सवड नाहीं, त्याची किम्मत देण्याला जवळ शिल्लक नाहीं, ह्मणजे आपल्या पतीवर तो विकत आणावा लागतो. पतीच्या भरंवशावर मागाहून किम्मत देतां या बोलीवर व या करारानें आणलेला माल उधारीनें घेतला असें ह्मणतात. रोख दाम देऊन माल घेतला नाहीं तो उधार आणिला असें ह्मणतात. उधारी ही एक विक्रीची पद्धत होय.

पण या उधारीच्या पद्धतींत व्यापारी व गिराईक या उभयतांचें नुकसान फार मोठें असतें. गिराईक व दुकानदार या दोघांचा घात उधारीच्या व्यवहारानें होतो, इतका कशाच्यानेंच होत नसेल. प्रपंचांतल्या ओढाताणीचें मूळ उधारीनें खरेदी करण्यांत आहे. व्यापारांतली बरकत नष्ट होण्याचें मुख्य कारण उधारीचा व्यवहार होय. उधारी व्यापारांतलें मोठें संकट आहे. उधारी व्यापारांतील एक दुष्ट कीड होय. उधारी व्यापारधंद्यांतला वाईट रोग आहे. उधारी बरकतीच्या मार्गांतली मोठी हरकत होय व उधारी एक प्रकारचें पातकही आहे ह्मणावयाला शंका वाटत नाहीं. उधारी व्यापारांतलें संकट कसें हें सांगण्याची विशेष अवश्यकता नाहीं. व्यापार ह्मणजे खरेदीविक्रीचा रोजगार. गिराइकाला माल

विकणारास आपण स्वतः तोच माल कोणाकडून तरी खरेदी घ्यावा लागतो. आपण रोखीनें खरेदी करावी आणि विक्री मात्र उधारीनें. याचा अर्थ आपण जवळचे पैसे रोख सुरक्षित होते ते दुसऱ्याच्या स्वाधीन केले असा होतो. व्यापारांत भांडवल खेळतें असावयाला पाहिजे, म्हणजे रोजगार जास्त वाढतो. उधारीमुळें भांडवलाचें खेळणें, भांडवलाची उलथापालथ, एकदम बंद पडते. रोखीनें विक्री झाली ती रक्कम परत मालाच्या खरेदींत घालवितां येते. मालाचा पुरवठा जास्त होतो. व्यापार वाढतो. उधारी व्यवहारानें रक्कम विनाकारण गुंतून पडते. मालाच्या खरेदीला उपयोगी पडत नाहीं. उधार विक्री करण्यांत फायदा जास्त किंवा किफायत चांगली ही गोष्ट खरी असेल, तरी जबर व्याज व वाईट तारण, हीं दोन्हीं खास दगा देणारीं हें पक्कें समजावें. ही गोष्ट मुळीं विसरतां कामा नये. उधारीच्या व्यवहारांत किफायत होईल ही शुद्ध आशा आणि रोखीच्या विक्रीनें खेळत्या भांडवलाच्या सवलतींत दिसून येणारी कुस यांतलें अंतर, व्यापाऱ्यासारख्या हिशेबी माणसास सांगावयाला नको. पैसा रोख जवळ नाहीं तो उधारीनें माल नेतो. रोखीपेक्षां उधारींत नुकसान आहे. हें त्याला कळतें, त्याला तें ठाऊक असतें. बुडविण्याचा हेतु उधारीनें खरेदी करणाराचा असणें शक्य आहे. तशी शंका घेण्याला जागा असते आणि इतक्या गोष्टी कळून सवरून उधारीचा व्यवहार ठेवणें म्हणजे आपणांवर आपल्या हातानें संकट ओढून घेणें होय. उधारी हें संकट आहे, यास्तव या संकटाच्या वाटेस जातां कामा नये.

उधारी हा व्यापारांतला एक दुष्ट रोग आहे. व्यापारांतलें रहाटगाडगें सुरळीत आणि सारखें चालण्याला व्यापारांत गुंतलेली रक्कम किंवा व्यापारांतलें भांडवल सारखें फिरतें, खेळतें, रहावयास पाहिजे. रकमेची उलथापालथ व्यापाराचें मुख्य जीवन होय. उधारीच्या व्यवहारानें भांडवल जागजागीं थबकून राहतें. वेळेवर व हटकून ती रक्कम येणें शक्य नसते. म्हणजे अर्थात् व्यापारांतीं रकमेची उलथापालथ किंवा भांडवलाचें फिरणें मध्येंच थबकतें, बंद पडतें किंवा चालावें तसें चालत नाहीं.

व्यापाराची घडी बसलेली विस्कटण्याचें एक व मुख्य कारण उधारीचा व्यवहार होय. भांडवलाची उलथापालथ किंवा नाण्याचें फिरणें या कामीं हरकत ह्मणजे व्यापाऱ्याच्या नाड्याच बंद पडणें होय. नाड्या, बंद. पाडणारा मोठाच रोग समजला पाहिजे. ह्मणून उधारीचा व्यवहार व्यापाराचा रोग आहे यांत कांहीं शंका नाहीं.

व्यापारबरकतीला खुरडणारी कीड ह्मणजेच ही उधारी, हें समजून सांगण्याची गरज नाहीं. उधारीचा व्यवहार आहे तो धंदा, तें दुकान किंवा तो व्यापारी केव्हांना केव्हां तरी बुडाल्याशिवाय राहणें शक्यच नव्हे. दुकानांत, धंद्यांत एकदा कां ही उधारी शिरली ह्मणजे एकदा ना एकदां तरी त्या दुकानाचा व त्या धंद्याचा नाश केल्याशिवाय ती (उधारी) कदापि रहावयाचीच नाही. उधारी दुष्ट नागीण आहे. तिचा सहवास बिलकुल उपयोगाचा नाहीं, ती चावली ह्मणजे ठार मरावयाचें. ती घरांत आहे तोंवर समाधानानें व सुखानें राहणें शक्य नव्हे.

उधारी मोठें पाप आहे. उधारीचा व्यवहार ठेवण्याकडे प्रवृत्ति होण्याचें कारण फाजील फायदा व्हावा हा हेतु. रास्त किंमतीपेक्षां जास्त मोल यावें ही वासना. गिऱ्हाइकाला लुबाडावें ही बुद्धि आणि ह्मणूनच उधारी भोळ्या व गरीब लोकांना लुबाडण्याचें साधन आहे. व हें पाप नव्हे काय? आपल्या प्रतिस्पर्ध्यांच्या गिराइकांना आपल्याकडे वळवून घ्यावें, आपल्यांशीं स्पर्धा करणाऱ्या नवख्या दुकानदारीचें नीट बस्तान बसूं नये, अर्थात् चढाओढ करण्यासाठीं उधारीचा व्यवहार करण्याचा प्रारंभ होतो. अशा तऱ्हेनें प्रतिस्पर्धा करणें—दुसऱ्यानें पडावें ह्मणून खाडा खोदणें, अर्थात शेवटीं आपणासच त्या खाड्यांत पडावें लागतें—हें बेअब्रूचें काम होय. अर्थात उधारीचा व्यवहार हें एक वाईट पातक आहे. उधारीच्या व्यवहारानें कैक व्यापारी धुळीचे दिव खात देशोधडीस गेले आहेत. हल्लीं जात आहेत व पुढेंही जातील. त्याचप्रमाणें उधारीच्या खरेदीनें आपल्या प्रपंचाची राख रांगोळी करून घेतलेले कुटुंबवत्सल थोडथोडके नाहींत !

सारांश, उधारीचा व्यवहार कोणाचेंच कल्याण कदापि करूं शकत नाहीं. यास्तव उधारीच्या व्यवहाराचा नायनाट जितका सत्वर होईल तितका चांगला. ही गोष्ट नीट ध्यानांत ठेवावी. उधारीच्या व्यवहाराला उत्तेजन न देणें व उधारीचा प्रघात आहे तो बंद पाडण्याचा यत्न करणें शाहण्या व्यापाऱ्याचें काम होय.

धडा १५ वा.

विश्वास.

इतबार, भरंवसा, विश्वास, हे शब्द वापरण्यांत येतात तेव्हांच त्यांचा स्पष्ट अर्थ मनांत ठसतो व त्या शब्दाच्या उच्चारा बरोबरच त्यांच्या अर्थाचा बोध होतो. त्यामुळें शब्दांच्या अर्थाचा बोध करण्यासाठीं केलेले प्रयत्न प्रथमतः कित्येकांना अनवश्यक वाटणें साहजिक आहे. तथापि मनास झालेला किंवा होत असलेला बोध व्यक्त करून दाखविण्यानें तो बोध कितपत व कसा ठसला हें चांगलें कळतें. विश्वास ह्मणजे भरंवसा ह्मटल्यानें विश्वासाची व्याख्या झाली असें होत नाहीं. विश्वास ह्मणजे काय हें व्यक्त व स्पष्ट करून सांगणें केवळ प्रतिशब्द दिल्यानें साधावयाचें नाहीं. बरींचशीं वाक्यें लिहावीं, अनेक उदाहरणें द्यावीं तेव्हां बोध चांगला होण्याचा संभव आहे.

विश्वास हा एक मनाचा धर्म आहे. विश्वास मनाच्या स्वाधीनची गोष्ट होय. मनाचा व्यापार विश्वास. मी एकाला पांच रुपये देण्यास प्रवृत्त होतों तेव्हां हे मीं दिलेले पांच रुपये परत मिळतील असें मनास वाटलें तर तो त्या इसमाचा विश्वास ह्मणावा; मी कुमक करितों, सहाय्य देतों ती कुमक व तें सहाय्य तो विसरणार नाहीं; दिलेल्या कुमकीचा व सहाय्याचा मोबदला कोणत्याना कोणत्या रुपानें तरी मिळेलच. असें वाटणें याचेंच नांव विश्वास. आशा उत्पन्न होते, मनाला वाटतें, याचें कारण विश्वास. हा असा विश्वास केवळ मनाचा उपजत व स्वाभाविक धर्म आहे.

व्यापारांत विश्वास ह्मणजे मुख्य चक्र आहे. व्यवहार घडतात ते सर्व एका विश्वासावर. विश्वास नाहीं तर व्यापार चालणें मुळीं शक्यच नाहीं, इतकें महत्व व्यापारांत विश्वासाचें आहे. व्यापारांत बूड, व्यवहारांत नुकसान आणि जगांत फसणूक ह्मणून जी काय होते ती केवळ विश्वासामुळेंच यांत कांहीं शंका नाहीं. फसलेला माणूस, बुडलेला व्यापारी, नुकसान लागलेला गृहस्थ, अरेरे! मी विश्वास ठेविला ह्मणून हें असें झालें, ह्मणून कण्हत असतो. नुकसानीचीं अनेक व अनंत कारणें असतील पण त्यांत पहिलें व मुख्य कारण विश्वास हें असतें. फसावयाची, बुडावयाची जागा काय ती एक आणि ती विश्वास होय.

यास्तव व्यापार उद्दीम करावयास जाणाऱ्या इसमानें 'विश्वास' या ठिकाणीं भारी खबरदारी घेतली पाहिजे. व्यापारांत विश्वास कोणाचा धरूं नये असें एकीकडून सांगण्यांत येतें. विश्वासा शिवाय व्यापारच शक्य नव्हे हें प्रतिपादन दुसरी कडून. अनुभव पहावा तर दोनीकडून सारखाच येतो. तेव्हां विश्वास ही मोठी आणि अति कठिण अशी बाब आहे. त्याच प्रमाणें विश्वास ही माणसाची खरी पारखही पण होय. माणसाची योग्यता किंवा माणसाची किंमत त्याच्या विश्वासावर अवलंबून राहते. माणसाची पारख करण्याचें साधनही पण विश्वासच होय. ह्मणून विश्वासा संबंधानें अतिशय खबरदारी घ्यावी लागते. विश्वासाचा—घात—नाश हें मोठें पातक आहे. विश्वास—घात हा भयंकर अपराध मानिला आहे आणि विश्वास—घाताला शासनही मोठें करण्याचा सरकारचा सांप्रदाय आहे.

शिवाय, विश्वास सर्वव्यापी आहे. विश्वास हा मनोधर्म अत्यंत श्रेष्ठ मानिला आहे. विश्वासावर सारें जग चाललेलें. विश्वास आणखी सुखाचें साधन आहे. विश्वास असला ह्मणजे काळज्या, चिंता यांचा इतका त्रास होत नाहीं. देवावर विश्वास पाहिजे, माणसांवर विश्वास हवा आणि काम करावयाचें तेंही विश्वासानें केलें पाहिजे. असें विश्वासाशिवाय या जगांत कांहींच नाहीं. किंबहुना शरीराला प्राण, त्याप्रमाणें व्यवहाराला विश्वास आहे.

विश्वासानें विश्वास वाढतो. विश्वासा शिवाय विश्वास पोसिला जात नाहीं. विश्वास दिल्याशिवाय विश्वास मिळत नसतो. ह्मणजे, विश्वास झाडास लागून मिळणारा पदार्थ नव्हे. विश्वास जमिनींत पिकत नाहीं. विश्वास आकाशांतून पडत नाहीं. ईश्वरावर विश्वास बसणें ईश्वराची कृपा होय. व्यवहारांत विश्वास उत्पन्न होण्याला कारण आचरण किंवा वर्तणूक आहे. विश्वासाचें माहात्म्य गाऊन संपण्यासारखें नाहीं. विश्वासानें कोसळलेले अनर्थ पहावे तितके थोडेच होत. असा कांहीं या विश्वासाचा अपार महिमा आहे. तरुण व होतकरू आणि नवशिका व्यापारी सर्वत्र ठेंचा खातो, त्या विश्वासाच्या पायींच होत आणि विश्वास हा उमदा व श्रेष्ठ मनोधर्म आहे. विश्वास थोर अंतःकरणाचें लक्षण. विश्वास नाहीं असला स्वभाव चांगल्या पैकीं गणला जात नाहीं. असा परस्पर विरोधी प्रकार विश्वासांत आहे, तेव्हां व्यापार उदीम करणारांनीं विश्वासाच्या बाबतींत आपलें धोरण कसें ठेवावें, आपलें वर्तन कशाप्रकारचें राखावें, ह्याचा निर्णय ठरविणें फार कठीण काम आहे. तरी अनुभविक व्यापाऱ्यांच्या मतें विश्वासाच्या कामीं खालीं निर्णय ठराविक असे असलेले आढळतात.

१ व्यापारांत विश्वास कोणाचाच धरावयाचा नाहीं.

२ अनुभव अनुकुळ असेल तरच थोडा फार विश्वास टाकावयाचा, एरवीं नाहीं.

३ विश्वासघात करणारांना शासन आपल्या हातून होईल ही भीति ज्यांच्या अंतःकरणांत पूर्ण आहे, त्यांच्यावर इतबार, विश्वास, थोडा फार ठेवावयाचा.

४ आपला स्वकार्य, कीं, ज्यानें विश्वासघात केला तर त्याच्या कल्याणांत आपणांस दुःख होऊन सूड घेण्याची प्रवृत्ति होत नाहीं, अशावर किंचित् विश्वास टाकणें बरें.

५ फार दिवसांचा परिचित, पुष्कळ दिवस ज्याचा अनुभव, अशावर थोडे फार विश्वासावें.

६ ज्याच्या विषयीं आपल्या अंतःकरणांत कल्याणबुद्धि खरी व निरपेक्ष वसते, त्याच्यावर विश्वासावयास चिंता नाहीं.

७ अनुभवानें उलट खात्री होई तोंपर्यंत प्रत्येक मनुष्य विश्वासाला अपात्र असेंच धरून चालणें इष्ट व हितकर असतें.

८ अंतःकरणांत नाहीं तो विश्वास तोंडानें व कांहींसा कृतीनें विश्वास आहे, अशी नुस्ती बतावणी करीत दुसऱ्याच्या विश्वासाची खात्रीकरून घेणें हें शहाण्या व्यापाऱ्याचें चातुर्य असेंही कोणी कोणी प्रतिपादितात.

९ आपण खराखुरा व अंतःकरणपूर्वकचा आणि निरपेक्ष विश्वास ठेविला तर त्या विश्वासाला त्याचप्रमाणें मोबदला मिळाल्या शिवाय कदापि रहावयाचा नाहीं अशी भावनाही पुष्कळांची असते.

यास्तव कोणत्या नियमानुसार विश्वासाच्या बाबतींत वागावें याचा ठाम निर्णय कांहीं सांगतां येत नाहीं. परंतु वागण्यांत विश्वासा संबंधानें जास्त खबरदारी घ्यावी हा उत्तम मार्ग आहे. विश्वास ठेवून फसावें त्यापेक्षां विश्वासच ठेवण्यांत सावधगिरी बाळगावी हें चांगलें.

--

धडा १६ वा.

विमा.

व्यापारांत जोखीम अनेक प्रकारची असते. त्या जोखिमीमुळें नुकसान फार मोठें होऊन व्यापारी सपशेल बुडतो. केवळ ईश्वरी क्षोभामुळेंच व्यापारांतील अनेक नुकसानी सोसण्याचा प्रसंग हरदम येतो. आग लागणें, दर्यां तुफान होऊन गलबतें वगैरे बुडणें, या व्यापारांतील जोखमी–अर्थात नुकसानी–होत. अशा प्रकारच्या नुकसानी पासून व्यापाऱ्यांचा बचाव करण्याच्या प्रयत्नाला विमा म्हणतात. आयुष्याचा विमा, आगीचा विमा, पाण्यांत माल बुडण्याचा विमा, अशा विम्याच्या तीन मुख्य पद्धती चालू आहेत. विमा उतरणें,

याचा अर्थ नुकसान भरून देणें असा आहे. अपघात, अकस्मात वादळ इत्यादिकांच्या योगानें होणारें नुकसान भरून देण्याची सोय करणाऱ्या स्वतंत्र " कंपन्या "—व्यापारीमंडळ्या—असतात. वखारींत माल भरलेला असतो, त्याला आग लागली व त्या वखारींतील माल जळाला तर झालेलें नुकसान भरून मिळण्याची हमी घेण्यांत येते. त्याच प्रमाणें आगबोट समुद्रांत बुडाली व त्या आगबोटींतला माल पाण्यांत नाहींसा झाला तर त्या मालाची किंमत भरून देण्याचा करार करून मिळतो. असा करार करणारी ही हमी घेणारी " कंपनी " (व्यापारी मंडळी) असते. तिची रचना व व्यवहार करण्याची पद्धत मोठी व्यवस्थित आणि एकदम भरंवसा बसावा अशा प्रकारची असते. सामाइक भांडवलाच्या तत्वांवर सरकारांत नोंदलेल्या मंडळ्याच हें विमा उतरण्याचें काम पत्करितात. आरंभीं थोडें थोडें असें पुष्कळ भागीदारांकडून भांडवल गोळा केल्यानंतर विमा उतरण्याच्या मालाच्या किंमतीवर शेंकडा अमुक प्रमाणें दर ठरवून तो साल दरसाल वसूल केला जातो. ज्या वर्षीं व ज्या मालाचा विमा उतरला असतो त्या वर्षीं त्या मालाला कांहींच जोखीम लागली नाहीं, तर त्या वर्षाची त्या मालवरील विम्याची आकारणी त्या मंडळीस शुद्ध फायद्यांत पडते. अशा तऱ्हेनें कित्येक फायद्याच्या रकमा जमा होऊन मोठाल्या रकमा शुद्ध शिलकेंत पडतात. त्याच फायद्याच्या रकमांतून नुकसान एकाद्याचें झालें तर तें भरून द्यावें लागतें. उदाहरणार्थ, एका कंपनीनें १०० वखारींचा आगीचा विमा उतरला असें आपण समजूं. या शंभर वखारींत मिळून दहा लाखांचा माल आहे अशी कल्पना करूं. दर एक वखारीची विम्याची आकारणी अजमासानें दहा दहा रुपये सालिना आहे असें धरिलें तर दरसाल एक हजार रुपये विमा आकारणीची रक्कम गोळा होते. प्रत्येक सालीं व प्रत्येक वखारीला आग लागते असें कधींही होत नाहीं. दहा पांच वर्षांतून एखाद्या वखारीला लागली तर आग लागावयाची. आपण कल्पना करूं, दहा वर्षे आग लागली नाहीं. विमा उतरणाऱ्या मंडळीला रुपये दहा हजार

आकारणीचे मिळालें. दहा वर्षां नंतर एका वखारीला आग लागली व पांच हजार रुपयांचा माल जळाला तर ज्याचा माल जळाला त्याचें नुकसान भरून देण्याखातर विमा उतरणाऱ्या कंपनीला दहा हजार उत्पनाची शिल्लक सांचलेली त्यांतून पांच हजार रुपये देणें कांहीं कठीण जात नाहीं. इकडे व्यापाऱ्याचें पांच हजारांचें नुकसान आगीमुळें झालें असतें; पण तेंही होत नाहीं. जळाला त्या मालाची किम्मत त्याला रोख मिळते. माल जळून नुकसान आपलें होऊं नये, ह्मणून दरसाल दहा रुपये प्रमाणें त्याचे शंभर रुपये खर्च झाले; पण इकडे पांच हजारांचा फायदा झाला. व्यापाऱ्याचा फायदा, विमा उतरणाऱ्या कंपनीचें नुकसान नाहीं, रक्कम भरून द्यावी लागली ती दहा जणांवर थोडी थोडी व त्यांना नकळत वाटली जाते. अशा खुबीदार युक्तीचा मिलाफ या विमा उतरण्याच्या पद्धतींत आहे. विमा उतरलेल्या मालाचें नुकसान विमा उतरणारी मंडळी आपल्या घरच्या रकमेंतून कांहीं भरून देत नाहीं. अमक्या व्यापाऱ्याचें इतकें नुकसान झालें, तुह्मीं एवढी वर्गणी द्या किंवा त्या नुकसानीचा अमुक भाग तुह्मीं सोसा, असें स्पष्ट सांगून नुकसानीचा बोजा उघड उघड लादण्याचें कामही या "मंडळीला" करण्याचा प्रसंग येत नाहीं. तर, माझें नुकसान होऊं नये ह्मणून प्रत्येक व्यापाऱ्याच्या झटण्याचा फायदा, परंपरेनें व अगदीं अपरोक्ष असा नुकसान ज्याचें झालें त्या व्यापाऱ्यास आणि केवळ गुपचुप असा करून देण्याचें उत्तम काम विमामंडळीच्या हातून तडीस जातें. विमा उतरणाऱ्या मंडळीची पद्धत अशा प्रकारें मोठ्या कुशलतेची, भारी अवश्यक व चांगली उपयुक्त होय, यांत कांहीं एक शंका नाहीं.

ही आगीच्या विम्याची पद्धत तीच इतर विम्याची होय. आगीचा विमा, दर्या तुफानीचा विमा, आयुष्याचा विमा, नौकराच्या बेइमानपणाचा विमा, अकस्मात व अपघात यानें विकलांग होण्याचा विमा, अशा पांच प्रकारच्या विम्याच्या पद्धती सध्यां इकडे प्रचारांत आहेत. पेशवाईच्या वेळीं आमच्या देशांत विमा उतरण्याची व्यापारीलो-

कांत पद्धत होती. त्या वेळीं चोरी, महापूर, लुटारू व जप्ती (इतर मुलखांतल्या सरकारची) यांचाही विमा उतरण्यांत येत असे. इंग्रजी साम्राज्य व्यापारवृद्धीच्या परिपक्वतेला फारच सोईस्कर आहे. किंबहुना व्यापारवृद्धीची कमाल हेंच त्या सार्वभौम सत्तेचें सौभाग्य असें स्पष्ट दिसतें. त्यामुळें या विमाकंपन्यांची पद्धतही चांगली पूर्णतेस आलेली आहे.

ईश्वरीकोपाच्या नुकसानीचें परिमार्जन करण्याच्या या अति व्यवस्थित आणि चातुर्याच्या कुशल कल्पकतेचा योग्य उपयोग करून घेण्याच्या कामीं शहाणा, हुषार व दक्ष व्यापारी कदापि हयगय करणार नाहीं. आमच्या देशांत सर्व तऱ्हेचा विमा उतरणाऱ्या शेंकडों मंडळ्या परदेशांतून व परखंडांतून आलेल्या आहेत. त्यांच्याप्रमाणें काम करणाऱ्या आमच्या लोकांनीं स्थापना केलेल्याही एकदोन मंडळ्या नुकत्याच पुढें आल्या, ही गोष्ट मोठ्या समाधानाची व संतोषाची होय. विमा उतरण्यासंबंधीं कामकाजाचा एक स्वतंत्र कायदा आहे. विमा कंपन्यांच्या कामाची एक विशेष कलाच. इतकें तें काम व्यवस्थित व व्यवहारशुद्ध आहे. विमा उतरण्याची पद्धत व विमाशास्त्र आणि विमा उतरण्याची कला सारें आयुष्य खर्चून शिकण्यासारखें आहे. पण आमच्या लोकांचें तिकडे जावें इतकें मुळींच लक्ष्य अद्याप गेलेलें नाहीं.

परदेशच्या विमा कंपन्या आमच्या देशांत कमींत कमी आजमित्तीला शंभर तरी आहेत. परदेशच्या विमाकंपन्या असल्या ह्मणजे देशांतलें पुष्कळसें भांडवल त्यांच्या हातीं राहून त्या शिल्लक रकमेचा विनियोग देशांतल्या सांपत्तिक स्थिति सुधारण्याकडे कांहींच होत नाहीं हें धनोत्पादन शास्त्रसंबंधांतलें मोठें नुकसान होय असें कित्येकांचें मत आहे. विदेशी विमाकंपन्यामुळें झालेलें नुकसान भरून देण्याच्या योगानें रक्कम देशांत येते, ही गोष्ट खरी आहे; परंतु विमाकंपन्या भरून देतात तें नुकसान त्यांच्या स्वतःच्या भांडवलांतील रकमेपैकीं नसतें. 'देशांतल्या लोकां कडूनच गोळा केलेली ती रकम होय,' हें

तत्वही पण विसरतां कामानये. यास्तव देशांतल्या जोखमीचा विमा उतरण्याचें काम देशी कंपन्यांनींच करणें अगत्याचें व देशकल्याणाचें असतें ही गोष्ट देशच्या व्यापाऱ्यांनीं चांगली नीट ध्यानांत घेणें अवश्यक आहे.

धडा १७ वा.

व्यापारीज्ञानाचीं साधनें.

व्यापार हें भारी अवघड शास्त्र आहे. व्यापार मोठी कला होय. व्यापाराचें महत्व फार मोठें असून जगांतला व्यवहार व्यापारव्याप्त आहे. महाराष्ट्राची श्रेष्ठता व्यापारवृद्धीवर अवलंबून आहे. म्हणजे, राष्ट्राचा मोठेपणा त्यांतील व्यापारश्रेष्ठतेवर अवलंबून असतो. राष्ट्रीय सुख, राष्ट्रीय संपत्ति व्यापारवृद्धीवर पूर्णपणें अवलंबून असते, ही गोष्ट कांहीं कोणास सांगावयाला नको. तेव्हां, अशा व्यापारशास्त्राचें ज्ञान मिळेल कोठें व मिळविण्याच्या सोयी कोणकोणत्या, हा प्रश्न कोणालाही सुचल्याशिवाय राहणें शक्य नव्हे. म्हणून, त्या विषयींचें थोडें फार विवेचन करणें अवश्यक आहे.

अनुभव हीं पहिली शाळा व्यापारशिक्षणाची होय. या शाळेंत व्यापारीज्ञान चांगलें व मुबलक मिळतें. या शाळेंत शिकल्याशिवाय व्यापारीज्ञान मिळणें शक्यच नाहीं. उमेदवार म्हणून व्यापारांत शिरल्याशिवाय व्यापारीज्ञान मिळविण्याची कधीं कोणीही आशा धरूंनये. व्यापार केल्यानें व्यापार कळतो. धंद्याचें शिक्षण देणारा धंदाच होय. अनुभव घेतांना नुकसान सोसावें लागतें, ती हें शिक्षणमिळविण्यासाठीं द्यावी लागणारी दक्षिणा—फी—होय. प्रारंभ धंद्याचा, व्यापाराचा करावा, अनुभव घ्यावा, अनुभव घेत असतां विचार करावा, अनुभवानें कळतील तीं तत्वें समजून घ्यावींत, मिळेल ती माहिती ध्यानांत घ्यावी, हा मार्ग पहिला व मुख्य आहे. व्यापारीज्ञान मिळण्याचें, मिळविण्याचें, पहिलें साधन स्वतः व्यापार करावयास लागणें, व्यापारीशि-

क्षण मिळण्याचें मुख्य ठिकाण व्यापाराचें दुकान, पेढी, किंवा वखार, पेंठ अथवा बाजार, ही गोष्ट निःसंशय खरी आहे.

व्यापाराशीं अति निकट संबंध असणारें अर्थशास्त्र, धनोत्पादनशास्त्र व अंकानुमानशास्त्र, यांचें व्यवस्थित अध्ययन व्यवहारांतलें तसेंच तत्त्वविचारांचें करावयास पाहिजे. अर्थशास्त्रांत पैसा, नाणें--द्रव्य, एतत्संबंधीं सर्व दिशेचा, सर्व बाजूंचा व एकंदर व्यवहाराचा विचार केला असतो. अर्थशास्त्राचा ज्यास्त व्यवहारिक विचार ज्यांत, त्यालाच धनोत्पादक शास्त्र ह्मणतात. अर्थशास्त्राचा व्यापारी लोकांस पावलों पावलीं व घडोघडीं उपयोग आहे. अर्थशास्त्रांतर्गत तत्वांच्या बाहेर व्यापारी लोकांस पाऊलच टाकितां येणें शक्य नव्हे. अर्थशास्त्र ह्मणजेच व्यापारशास्त्र असेंही मानण्यास चिंता नाहीं. अर्थशास्त्राच्या तत्वांबाहेर वागणें व्यापाऱ्याला शक्य नव्हे. किंबहुना अर्थशास्त्र व्यापाऱ्यांची भगवद्गीता होय.

अंकानुमानशास्त्र ह्मणजे सर्व प्रकारची आंकडे शुद्ध माहिती घेऊन नंतर त्यावर प्रमेयें बसवावयाची कला अथवा विद्या, इंग्रजींत Statestics असें ज्या शास्त्राला ह्मणतात त्याला "अंकानुमान" हें नवीन नांव मराठी भाषेंत बनविलेलें आहे. लोकसंख्या किती, लोकांच्या खपाच्या जिनसा कोणत्या, जमीन एकंदर किती एकर, त्यांत पेरे झाले किती एकरांत, पैदास होईल किती, पिकला माल केवढा, इत्यादि सर्व प्रकारच्या माहितीचे अंदाज आंकडे घेऊन मग तत्संबंधीं अनुमान बांधावयाचें, या शास्त्राला अंकानुमान शास्त्र असें नांव योजण्यांत आलें आहे. तेजी, मंदी व पुरवठा आणि खप यांच्या संबंधीं कांहीं अनुमान करण्याला अवश्यक अशीं साधनें व्यापारी धंद्यांत हवीं असतात. तेजी, मंदी व खप आणि पुरवठा ह्याच कायत्या व्यापारांतल्या मुख्य गोष्टी आणि त्या कळवून घेणें हें व्यापारीज्ञानांतलें मुख्य काम होय. आणि, हें तेजीमंदीचें, खप आणि पुरवठ्याचें काम अंकानुमानशास्त्राच्या योगानें चांगलें कळतें. अंकानुमानशास्त्र व जगांतील नवीन खबरा, आगी वगैरेची माहिती, सामाजिक व्यवहारांतल्या, सण, वार, यात्रा, उत्सव इत्यादि गोष्टी, यांची आज

तागाईत माहिती, इत्यादि साधनें अनुकूल असलीं म्हणजे व्यापारीज्ञान साहजिक मिळण्यास अडचण पडत नाहीं. सरकार अंकानुमानाचीं साधनें सालदरसाल जगापुढें मांडतात. व्यापारीसभा ही माहिती सादर करणें आपलें मुख्य कर्तव्य समजते. आगगाड्या, पोष्ट व तारायंत्र खातीं आपापला व्यवहार कसा, किती झाला याची आंकडे शुद्ध माहिती मुद्दाम प्रसिद्ध करितात. शेतकीसंबंधीं माहितीचे आंकडे, पीकपाणी, पेरे, पैदास, यांचीं अंदाजपत्रकें—सरकार सर्व लोकांस सादर करितात. रोजच्या रोज ताज्या ताज्या व साऱ्या दुनयेंतल्या खबरा रोजच्या रोज छापून प्रसिद्ध करण्याचें काम वर्तमानपत्रें करीत आहेत. म्हणून व्यापारीज्ञान मिळवूं इच्छिणाऱ्यानें अंकानुमानशास्त्राचें व तत्संबंधीं प्रसिद्ध होत असलेल्या साधनांचें सारखें वाचन ठेविलें पाहिजे. रोजचीं वर्तमानपत्रें चाळलीं पाहिजेत.

व्यापारीसभा व्यापारसंबंधीं माहिती गोळा करीत असते. परराष्ट्रांतील व्यापारी वकील आपल्या माहितीचा गोषवारा सालदरसाल सादर करीत असतात. व्यापारउदीम संबंधीं सारखी चर्चा करणारी वर्तमानपत्रें व मासिकपुस्तकें प्रसिद्ध होत असतात. व्यापारविषयावरील ग्रंथ कोणी कोणी तयार केले असतात. तर, या सर्वांचें परिशीलन करणें हें व्यापारीज्ञान मिळविण्याचें एक साधन आहे. आमच्या मराठी भाषेंत व्यापारविषयक ज्ञानाचीं साधनें अद्याप तयार झालीं नाहींत. अर्थशास्त्रावर दोन पुस्तकें मराठी भाषेंत आहेत. व्यापारी अंकानुमानाची थोडी माहिती देणारीं हीं दोन पुस्तकें प्रसिद्ध झालेलीं आहेत. संपलें! याच्या पलीकडे महाराष्ट्रभाषेंत व्यापारी-वाङ्मय मुळींच नाहीं म्हटलें असतां चालेल. जमाखर्चाची पद्धत, तोंडचे हिशेब, अर्थशास्त्र, व्यापारी-भूगोल, लोकस्थिति, या इतक्या पुस्तकां पलीकडे मराठी भाषेंत व्यापार उपयोगी ग्रंथच नाहींत. गोष्ट खेदाची आहे!

व्यापार शिक्षण देणाऱ्या प्राथमिक व उच्चप्रतीच्या शाळा. हें व्यापारीज्ञान मिळविण्याचें व्यवस्थित साधन असतें. पण आमच्या देशांत ती सोय अद्याप झालेली नाहीं व तशी सोय करण्याकडे सरका-

रचें व लोकांचें लक्ष्य गेलेलें नाहीं. थोडी फार हालचाल इकडे तिकडे या बाबतींत आढळते. पण व्यवस्थितपणा व परिपूर्णता त्यांत हवी तेवढी व तितकी दिसत नाहीं. ही दुःखाची गोष्ट होय. व्यापारी-वर्गाला व व्यापाऱ्यांच्या मुलांना आणि व्यपाराकडे उपजत ओढा असणाऱ्यांना उपयोगी अशा प्रकारचीं वाचनपाठचीं पुस्तकें हें एक व्यापारीज्ञान आपोआप आणि सहज वाचनानें मिळविण्याचें साधन आहे. पण त्याही कामीं आमच्या भाषेंत अद्यापि अनुकूलता नाहीं, व नसणें रास्तही आहे. कारण व्यापारीमंडळींत विद्वत्ता, पुस्तकें लिहिण्या इतकी नसते. पुस्तकें लिहिण्याची योग्यता असणारे व्यापारांध-व्यापारसंबंधीं अजाण असतात. तथापि व्यापारज्ञानाचीं मूलतत्वें कोंवळ्या मनावर ठसविण्याचें काम सहज साधेल अशी वाचन पुस्तकांची सध्यां फार गरज आहे यांत कांहीं शंका नाहीं.

ह्मणजे मुख्य सारांश तो हा कीं, व्यापारज्ञान मिळविण्याच्या साधनांचा व्यवस्थित व पूर्ण असा उपक्रमच अद्याप आमच्याकडे झालेला नाहीं पण व तो होणें भारी अगत्याचें आहे.

धडा. १८ वा

अंकानुमान शास्त्र. तेजीमंदीचें ज्ञान.

अंक ह्मणजे आंकडे आणि ते आंकडे पाहून त्यांवरून सुचणारे जें अनुमान त्याला अंकानुमान असें ह्मणतात. हें एक स्वतंत्र शास्त्र आहे. या अंकानुमानशास्त्राचा व्यापारांत फार उपयोग असतो. तेजीमंदी हा व्यापाराचा मूळ अधारस्तंभ होय. कोणता जिन्नस केव्हां व कां तेजीनें खपेल, खपाची गरज जास्त उपजेल, हें जाणणें व्यापारांत भारी अगत्याचें आहे. त्याच प्रमाणें कोणता पदार्थ काय कारणामुळें मंदा पडेल—ह्मणजे त्या पदार्थाला गिराइकी मिळणार नाहीं, त्या पदार्थाला भाव चांगला येणार नाहीं, खप जास्त होणार नाहीं, याचें धोरणही पण व्यापारी इसमास अवश्यक असतें. व्यापारी बडामोठीचें मुख्य

चक्र ह्मणजे तेजीमंदी जाणण्याच्या साधनांची अनुकूलता होय. व्यापारी धोरण ह्मणून ज्याला ह्मणतात, त्याचें मूळ तेजीमंदी जाणण्याच्या शक्तींतच असतें. शक्याशक्यता आणि साध्यासाध्यता ठरविण्याचें कौशल्य जास्त असावें आणि अंकानुमानाची सिद्धता पाहिजे ह्मणजे तेजीमंदी चटकन् जाणतां येते. तेजीमंदी उत्तम प्रकारें कळते त्या इसमालाच व्यापार साधतो. सवंग पाहून खरेदी व महाग होतांच विक्री हें एकच व मुख्य काम व्यापाऱ्याचें होय. पदार्थ सवंग केव्हां होतो हें कळलें ह्मणजे त्या पदार्थाला मंदी आली असें जाणून खरेदीची तयारी करण्यास ठीक पडतें. पदार्थाला तेजी आली ह्मणजे ती विक्रीची वेळ होय. यास्तव खरेदी विक्री करण्यास तेजीमंदीचें ज्ञान हवें. या ज्ञानाला शक्याशक्यता व साध्यासाध्यता ह्मणजे इंग्रजींत Science of Possibilities and Probabilities ज्याला ह्मणतात तें अवश्य आहे. अशी परिस्थिति आहे तर, याचा परिणाम असा होणें शक्य आहे, याप्रमाणें होणें शक्य नव्हे, अशा स्थितींत ही गोष्ट साध्य व ती असाध्य, या प्रकारें निर्णय ठरविण्याची कला, यालाच शक्याशक्यता व साध्यासाध्यता शास्त्र ह्मणतात. आतां अंकानुमानशास्त्र ह्मणजे अमुक कारखान्यांत अमुक मजूर आहेत, त्यांत रोज इतका माल निघतो, अमका कच्चा माल अमक्या ठिकाणीं इतका पैदा झाला, अमुक धान्य अमुक प्रांतांत इतकें पेरलें, अमक्या पेऱ्याचें इतकें उत्पन्न, अमुक ठिकाणीं अमक्या अमुक लोकांचा इतका समूह आहे त्यांना एवढ्या जिनसा इतक्या दिवशीं लागतात, वगैरे प्रकारची माहिती आंकड्यानें पुरविली जाते. त्या माहितीचें अवलोकन करून तदनंतर अमुक एक प्रकारचें अनुमान काढून ही अशी तेजी किंवा मंदी हें मनानें ठरवितां येतें, त्या शास्त्राला अंकानुमानशास्त्र हें सार्थ नांव प्राप्त होतें. अशा प्रकारें अंकावरून अनुमान काढल्यानंतर हें शक्य अगर अशक्य, तें साध्य अथवा असाध्य, हें ठरविण्याच्या साधनांची गरज असते व ती गरज शक्याशक्यता व साध्यासाध्यतेच्या शास्त्रानें भागते.

असा हा संबंध अंकानुमानशास्त्र व शक्याशक्यता आणि साध्यासाध्यशास्त्राचा आहे आणि हीं दोन शास्त्रें अवगत असलीं किंवा या दोन शास्त्रांची अनुकूलता असली म्हणजे तेजीमंदीची अटकळ चांगली बांधतां येते. तेजीमंदीची अटकळ करितां आली म्हणजे अनायासें बिनचूक धोरण ठेवण्याला अडचण पडत नाहीं. म्हणून व्यापारी म्हणविणारानें व व्यापार करूं पाहणाऱ्यानें ह्या दोन शास्त्रांची अवश्य माहिती करून घेतली पाहिजे. अंकानुमानशास्त्राची अनुकूलता सरकार बारहमेश प्रसिद्ध करित असतें. साल दरसाल सरकार अंकानुमानसंबंधीं परिपूर्ण अशी माहिती प्रजेस सादर करण्यांत फार दक्ष आहे. जी सरकार प्रसिद्ध करित असते त्या माहितीचा व्यापाऱ्यांनीं उपयोग करून घ्यावा. शक्याशक्य व साध्यासाध्य शास्त्रांचीं अनेक प्रमेयें व कैक सिद्धांत मात्र अद्याप आमच्या शुद्ध मराठी वाचकांस लपलब्ध झालेले नाहींत. ते देण्याचा प्रयत्न अद्याप व्हावयाचा आहे.

धडा १९

अर्थ–शास्त्राच्या अध्ययनाची अवश्यकता.

अर्थ हा संस्कृत शब्द आहे. अर्थ म्हणजे पैसा, द्रव्य, तत्संबंधीं जें शास्त्र त्याचें नाव अर्थ–शास्त्र होय. व्यापारांत मुख्य काम अर्थाचें–पैशाचें–भांडवलाचें. तेव्हां, त्या संबंधीं शास्त्राची माहिती व्यापारास अवश्यक आहे, यांत संशय नाहीं. अर्थ–शास्त्राचें पूर्ण ज्ञान व्यापारांत प्रविणता संपादण्याचें एक साधन आहे. अर्थ–शास्त्रांत व्यापारी तत्वांचें विवेचन पुष्कळसें असतें. त्यामुळें–अर्थशास्त्राचें अज्ञान व्यापारांत व व्यापाऱ्यांस नसावें. जो धंदा हातीं घेतला किंवा ज्या उद्योगाचा प्रारंभ केला त्या धंद्याचें व उद्योगाचें शास्त्र पूर्ण अवगत असणें अवश्यक असतें. व्यापाराचा व अर्थ–शास्त्राचा संबंध अतिनिकट आहे. अर्थ–शास्त्रांत मुळीं व्यापारतत्वांचेंच विवेचन असतें

तेव्हां, अर्थ–शास्त्राचें अध्ययन प्रत्येक व्यापाऱ्यानें थोडें फार करावयास हवें. अर्थ–शास्त्राची परिपूर्णता अर्वाचीन काळींच फार झालेली आहे. आपल्या मराठी भाषेंत अर्थ–शास्त्रावर पहिला ग्रंथ कै० कृष्ण शास्त्री चिपळूणकर यांनीं लिहिला. त्या नंतर अलीकडे दोन पुस्तकें त्याच शास्त्रावर मराठी भाषेंत प्रसिद्ध झालीं आहेत. कालेजांत अर्थशास्त्र संपूर्ण शिकविण्याचा आज पुष्कळ वर्षें प्रघात आहे. परंतु या अर्थ–शास्त्राचें अध्ययन अद्यापपावेतों व्यापारीमंडळींत सुरूं झालेलें नाहीं. या उप्पर तरी व्यापारी मंडळींचें लक्ष्य अर्थशास्त्राच्या अध्ययनाकडे थोडें बहुत जाईल तर बरें होईल.

उत्पादन, विभजन आणि विनिमय या तीनींचें पूर्ण विवेचन अर्थशास्त्रांत केलें असतें. उत्पादन याचा अर्थ पैदास ह्मणजे पदार्थ पिकविणें; विभजन ह्मणजे वांटणी, प्रसार करणें. पैदा झालेल्या पदार्थांची वांटणी याला विभजन ह्मणतात. विनिमय ह्मणजे अदलाबदल. आपल्या जवळचा पदार्थ, ज्याला गरज आहे त्याला, देऊन आपल्याला गरज आहे तो पदार्थ ज्याला नको त्याजकडून घेणें यालाच अदलाबदल ह्मणजे विनिमय ह्मणतात. अर्थशास्त्राचे हे मुख्य भाग होत व ह्मणूनच या शास्त्राचा सगळा संबंध व्यापाराशीं येऊन पोंचतो. उत्पादन अथवा पैदास या अर्थशास्त्रांतल्या प्रकरणांत जमीन, मजूरी व भांडवल या तीनींचें विवेचन केलें असतें. जगांत जे कांहीं पदार्थ पैदा होतात, त्यांचें मूळ कारण जमीन होय. जमीनीची फलद्रूपता मजूरी शिवाय किंवा भांडवला खेरीज शक्य नव्हे. जमीन, भांडवल व मजूरी या तीनींचा संयोग व्हावा तेव्हांच जिनसा–मनुष्याच्या निर्वाहाच्या व मिजाशीच्या सिद्ध होतात. या तिन्ही शिवाय कोणतीच वस्तु तयार होणें शक्य नव्हे. ह्मणून उत्पादन संबंधीं विवेचन करितांना जमीन, मजूरी व भांडवल याचा विचार करणें भाग आहे. जमीन, मजूरी व भांडवल यांच्या संबंधीं सांगोपांग विवेचन ह्मणजे त्यांत कितीतरी गोष्टींचा समावेश होतो. भांडवल ह्मटलें कीं पत, व्याज, इत्यादि अनेक गोष्टींचा विचार साहजिकपणें पुढें येतो. तीच गोष्ट

मजूरीची व तोच प्रकार जमिनींचा. यास्तव उत्पादनसंबंधीं पूर्ण विवेचन कळण्यासाठीं त्या शास्त्राचें व्यवस्थित असें अध्ययनच करणें जरूर आहे.

विभजन म्हणजे वांटणी. या प्रकरणांत श्रमविभागादिकांचा समावेश होतो. आमचे सर्व व्यापारी विभजन–व्यवसायांत गुंतलेले आढळतात. म्हणजे, माल पैदा झाला तो इकडला तिकडे व तिकडला इकडे खपविण्याच्या खटपटी हाच एक व्यापार ते जाणतात व त्यांतच गुंतलेले ते आढळतात. खप, पैदास अथवा मागणी व पुरवठा हीं गूढ व गहन तत्वें या विभजन प्रकरणाच्या विवेचनांत चांगलीं विषद करून सांगितलेलीं असतात. जकाती, मुक्त अथवा संरक्षित व्यापार इत्यादिकांचें सविस्तर विवेचन व्यापारी मंडळीस अतिशय अगत्याचें होय.

विनिमय व्यापारवृक्षाचें मूळ बीज आहे. पेंठा, राष्ट्रीय आयात व निर्गत व्यापारतत्वें इत्यादिकांचें सोपपत्तिसह विवेचन या विनिमय प्रकरणांत असतें. इतकी अर्थशास्त्राविषयीं अगदीं थोडक्यांत ओळख करून दिली म्हणजे आपोआप अर्थशास्त्राच्या अध्ययनाची अवश्यकता व्यापाऱ्यास व्यक्त होणार नाहीं. अध्ययन न करितां अनुभवानें व अनुभवजन्य अनुमानाच्या योगानें व्यवहारापूर्ते अर्थशास्त्राचीं ढोबळ तत्वें आपोआप कळल्या शिवाय रहात नाहींत व आमच्यांतील पटाईत व्यापाऱ्यांस हीं अशीं ढोबळ तत्वें कळतात ही गोष्ट खरी आहे. तर्कशास्त्राच्या अध्ययनानें वादविवाद कसा करावा हें कळतें, पण तर्कशास्त्र न जाणतां उत्तम वादविवाद करणारे पुष्कळ, किंबहुना सारेच असतात तोच प्रकार अर्थशास्त्राचा आहे. व्यापार करणारांना अर्थशास्त्राचें अध्ययन अवश्यक होय. अर्थशास्त्राच्या योगानें व्यापारांतील मूलतत्वें बरोबर ठाम समजतात. पण अर्थशास्त्र न समजतां व वाचतां व्यापार करणारे पुष्कळ जण किंबहुना सारेच असतात. असें आहे म्हणून अर्थशास्त्राची अवश्यकता नाहीं किंवा उपयोग काय असें मात्र कोणास म्हणतां यावयाचें नाहीं. अर्थशास्त्र फार गहन विषय आहे. पण त्या शास्त्राचा पूर्ण आणि अखंडीं

निकट असा संबंध व्यापारव्यवसायाशीं आहे म्हणून व्यापारी म्हणविणारानें किंवा व्यापारी होऊं पाहणाऱ्यानें अर्थशास्त्राच्या अध्ययनाची काडी-मात्रही उपेक्षा करूं नये. अर्थशास्त्राचा व्यापारव्यवसायांत केवढा उपयोग आहे हें त्या शास्त्राचें अध्ययन केल्या शिवाय कदापि कळावयाचें नाहीं. हातीं धरलेल्या व्यवसायांत पूर्णता मिळवावी अशी इच्छा शाहण्यास अगदीं साहजिकपणें असते. व्यापारी पूर्णता अंगीं बाणण्याला जी तीन चार शास्त्रें अगदीं अवश्यक होत, त्यांत अर्थ-शास्त्र जास्त श्रेष्ठ व महत्वाचें आहे. "धनोत्पादन शास्त्र," हा अर्थ-शास्त्राला विशेष साक्षात् संबंधाचा व जास्त स्पष्ट शब्द अलीकडे वापरण्यांत येत आहे. धनोत्पादनशास्त्र, संपत्तिशास्त्र किंवा अर्थ-शास्त्र हीं एकच मुख्य शास्त्रांचीं नांवें होत. आणि या शास्त्रावर इंग्रजीभाषेंत अति गहन विचारानें व विस्तृत विवेचनानें पूर्ण असे अनेक ग्रंथ उपलब्ध आहेत. आमच्या व्यापाऱ्यांना अर्थशास्त्राची गोडी लागली, अर्थशास्त्राचें अध्ययन अवश्यक असें वाटलें व अर्थ शास्त्रावरील ग्रंथाची गरज भासं लागली म्हणजे, या शास्त्रावर मराठी भाषेंत ग्रंथ तयार होण्याला उशीर लागावयाचा नाहीं. अर्थशास्त्र म्हणजे आहे तरी काय? व त्याची व्यापाऱ्याला अवश्यकता किती हें आधीं कळावें म्हणून हा धडा मुद्दाम लिहावा लागला.

धडा २० वा.

जकात व व्यापारतत्वें.

एकंदर राजकीय सत्ता आपल्या हातीं घेतलेल्या व्यक्तीस किंवा संस्थेस आपापल्या देशांतील उद्योगधंद्याचें व व्यापारउदिमाचें संरक्षण व संवर्धन करावयाचें असतें. किंबहुना करणें त्याचें मुख्य आणि पवित्र कर्तव्य होय. प्रजेच्या संरक्षणाचें, तसेंच त्या प्रजेच्या उद्योगधंद्याच्या संवर्धनाचें काम राजाकडे किंवा सरकाराकडे असावयाचें. कर प्रजेकडून घ्यावा एवं-व्याच करितां केवळ नव्हे, अथवा केलेल्या अगर करावा लागणाऱ्या ख-

चोसाठींच, अशांतलाही प्रकार नाहीं. तर, उद्योगधंदा व व्यापारउदीम यांचें संवर्धनसंबंधीं नियमन करण्यासाठीं देशच्या सरकाराला व्यापार बाबतींत कांहीं कर घ्यावा लागतो, त्या करला जकात असें ह्मणतात. कर प्रत्यक्ष व अप्रत्यक्ष असे दोन प्रकारचे आहेत. पेठेंत येणाऱ्या मालावर शेंकडा–किंमत किंवा तोल–अगर माप–यांजवर कर घेतला तर तो कर लोकांना भासत नाहीं: कळतो, ठाउक असतो. सरकार मिठावर दरमणी दोन रुपये कर घेते–जकात बसवितें, ही गोष्ट पुष्कळांना ठाऊक आहे. पण तो कर त्यांना प्रत्यक्ष भासत नाहीं, दिसत नाहीं, कळत नाहीं; ह्मणून या कराला अप्रत्यक्ष कर ह्मणतात. मीठ खाणाऱ्या प्रत्येकाला या कराची रक्कम भरावी लागते, पण ती प्रत्यक्ष नाहीं; अप्रत्यक्ष भरावी लागते. प्रत्येक घराला चार पांच रुपये असा कर म्युनसिपालिटीला द्यावा लागतो तो प्रत्यक्ष कर होय. किफायतीवर कर आहे, तो प्रत्यक्ष कर.

व्यापाराच्या बाबतींत जो अप्रत्यक्ष कर भरावा लागतो. त्याला **जकात** ही संज्ञा आहे.

व्यापारांत जकात बसविण्यांत येते त्या जकातीची कांहीं ठरीव तत्वें आहेत. जकातीच्या तत्वांतील पद्धती भिन्न भिन्न अशा तीन प्रकारच्या आहेत. अनियंत्रित (मुक्त अथवा खुली असेंही ह्मणतात), संरक्षित व्यापारपद्धत आणि रास्त–किंवा जशास तसें–व्यापारपद्धत अशा तीन प्रकारच्या पद्धती सध्या प्रचलित आहेत. या प्रत्येक पद्धतीचें सामान्य लक्षण सांगण्यापूर्वीं जकात बसविण्याच्या तत्वांची–हेतूंची व अवश्यकतेची–थोडी जास्त फोड करणें अवश्यक आहे. जकात व्यापारसंबंधांत बसवावयाची त्याचीं मुख्य कारणें चार:––

१ देशांतील उद्योगधंद्याशीं बाहेर खंडाच्या किंवा प्रांताच्या रोजगाराला प्रतिस्पर्धा करितां येऊंनये, ह्मणजे आपल्या देशांतील उद्योग धंद्यांतली बरकत कमी होऊंनये, आपल्या देशच्या उद्योगधंद्याशीं इतर देशच्या उद्योगधंद्याचा सामना नसावा. आपल्या देशांतील मालापेक्षां संवग माल बाहेरून आपल्या देशांत येऊन विकला जाऊं नये.

२ देशांतील कच्चा माल बाहेर निर्यात होऊन देशच्या लोकांचा उद्योग बुडूं नये. कच्च्या मालाचे पक्के जिन्नस तयार करण्याचा रोजगार बसूं नये.

३ नको त्या पदार्थांची, अनवश्यक, अपायकारक, अशांची समृद्धि होऊं नये व त्यांला उत्तेजन नमावें.

४ देशांतील द्रव्य बाहेरले पदार्थ घेण्यांत खर्चूं नये. देशांतील संपत्ति बाहेर जाऊं देतां कामा नये.

या चार किंवा चारींतील एका कारणासाठीं सरकार व्यापार-रोजगारसंबंधीं जकात बसविण्यास प्रवृत्त होतें.

या जकातीच्या तत्वांमुळें व्यापारपद्धतीचे तीन प्रकार उदयास येतात. पहिला प्रकार अनियंत्रित व्यापार. देशांतील माल बाहेर जाण्याला किंवा बाहेरला माल देशांत येण्याला मुळींच व कोणताही प्रतिबंध करावयाचा नाहीं. या पद्धतीचें नांव अनियंत्रित व्यापार. इंग्लंडदेश आणि आमचें हिंदुस्थान या दोनच देशांत अनियंत्रित व्यापारतत्वांचा स्वीकार तेथील सरकारांनीं केला आहे. या अनियंत्रित व्यापारतत्वाच्या योगानें इंग्लंड देशचें कोटिकल्याण झालें आहे. अनियंत्रित व्यापारतत्वांच्या योगानें हिंदस्थान देश भारी भिकेस लागला असें आमच्या देशांतील अर्थशास्त्रवेत्त्यांचें ह्मणणें आहे. इंग्लंडांतील अर्थशास्त्रवेत्ते प्रतिपादतात कीं, प्रारंभीं प्रारंभीं नुकसान होतें असा भास झाला तरी शेवटीं या अनियंत्रित व्यापारतत्वांच्याच योगानें कल्याण झाल्या शिवाय रहावयाचें नाहीं. हिंदुस्थान देशातून दरसाल कोट्यावधी रुपयांचा माल परदेशीं खपतो. तो सारा माल कच्चा आहे व हिंदुस्थानात बाहेर देशाचा पक्का माल भारी खपतो. यामुळें हिंदुस्थान देशाचें अनंत नुकसान होतें. कच्चा माल बाहेर फार जातो त्यामुळें कच्च्या मालाचा पक्का माल बनविण्याची मजुरी हिंदुस्थानच्या लोकांस मिळत नाहीं तो नाहींच;पण त्याच कच्च्या मालाचा पक्का तयार झालेला माल खरेदी करावा त्यामुळें बराच फायदा दुसऱ्या देशांस जातो. दुसऱ्या देशांतील अजस्त्र कारखाने आपला माल सवंग आणून

त्यांस तो येथें विकण्यास चांगलें परवडतें त्यामुळें येथील कारखान्यास व कारागिरांस धुळीचे दिवे खात देशोधडीस जाण्याचा प्रसंग आला आहे. या अनियंत्रित व्यापारतत्वांचा स्वीकार हिंदुस्थानांत इंग्रज सरकारांनीं केला याच्या अनर्थाचें चांगलें वर्णन एका देशी अर्थशास्त्रवेत्त्यानें इंग्रजी भाषेंत केलें आहे.

दुसरी व्यापारपद्धत संरक्षित होय. इंग्रजींत protected ह्मणतात त्याचें संरक्षित हें भाषांतर आहे. आपल्या देशांतील उद्योगधंद्याशीं परदेशच्या लोकांनीं चढाओढ करूं नये अशा विषयीं परदेशांतून आलेल्या मालावर जकात जबरी बसवितात, त्याच्या योगानें परदेशचा माल महाग येऊन पडतो. कांहीं वर्षांपूर्वीं अमदाबादेंतल्या कापसाच्या गिरणींतलें पांढरें कापड जर्मनींत विकावयास एकानें पाठविलें. अमदाबादचें कापड जर्मनींतल्या कापडापेक्षां सवंग दरानें विकतां येत होतें. पण अमदाबादेंतला माल जर्मनींत सवंग येऊन विकूं लागला तर जर्मन देशच्या गिरणीवाल्याचें नुकसान होईल व जर्मनींतल्या भांडवलवाल्यांना व मजुरांना किफायत राहणार नाहीं, अशा साठीं जर्मनींतल्या सरकारानें अमदाबादेहून आलेल्या कापडावर किमतीस शेंकडा तीस पस्तीस टक्के जकात बसविली; यामुळें अमदाबादचा माल अर्थात् महाग पडला. अशा रीतीनें देशांतील व्यापाराचें व उद्योगधंद्याचें संरक्षण करण्यासाठीं जी जकात बसवितात ती संरक्षित व्यापारतत्वामुळें होय. फ्रान्स देशांत हिंदुस्थान देशांतील गळिताचीं धान्यें फार जातात. त्या धान्यावर तेथील सरकार जकात बसवीत नाहीं. गळिताचीं धान्यें कच्चा माल होय. पण त्याच धान्याचें तेल काढून फ्रान्सांत हिंदुस्थानांतून रवाना केलें तर त्यावर तेथील सरकार जबर जकात शेंकडा तीस चाळिस टक्याची बसवितें. याचा हेतु कच्च्या मालाचा पक्का माल तयार करण्याच्या रोजगारांतली मजूरी वगैरे किफायत आपल्या देशांत रहावी. यालाच संरक्षित व्यापारतत्वें ह्मणतात. फ्रान्स, जर्मनी, अमेरिका वगैरे सर्व देश व वसाहती येथेंहीं संरक्षित व्यापारतत्वेंच तेथील सरकारानें स्वीकारलेलीं आहेत.

रास्त-व्यापारतत्वें यांचा अर्थ मुक्तव्यापार-खुला-किंवा अ-नियंत्रित व्यापारतत्वांच्या राष्ट्रांशीं त्या तत्वानें वागावयाचें, संरक्षित तत्ववाल्या राष्ट्रांशीं संरक्षिततत्वानें वागावयाचें. उदाहरणार्थ वर सांगितलेल्या जर्मनसरकार जकातीचें उदाहरण पहावें. अमदाबादच्या कापडावर जर्मनीनें जकात बसविली तें रास्त आहे,कारण, त्या देशांतल्या सरकारानें संरक्षित व्यापारतत्वांचा स्वीकार केलेला आहे. परंतु त्याच जर्मनींतला कोट्यावधी रुपयांचा माल हिंदुस्थानांत सालदरसाल येतो; पण त्याच्यावर जकात नाहीं.कारण, हिंदुस्थानांत अनियंत्रित व्यापारतत्वांचा अंगिकार इंग्रजसरकारानें केलेला आहे. हिंदुस्थानांतल्या पक्क्या मालावर फ्रान्स सरकार जकात जबर बसवितें पण फ्रान्साच्या मालावर हिंदुस्थानांत जकात नाहीं ! हा अन्याय आहे. तसें नसावें. जशास तसें पाहिजे. यास्तव संरक्षित व्यापारतत्ववाल्यांशीं संरक्षितव्यापारतत्वानें वागावें, अनियंत्रित व्यापारतत्ववाल्यांशीं अनियंत्रित व्यापारतत्वानें वागावें, याला न्याय्य व्यापारतत्वें ह्मणतात. इंग्रजींत Fair trade ह्मणतात. त्याचें भाषांतर न्याय्य-व्यापार असें केलें आहे.

व्यापारपद्धतींतल्या तत्वांची बाब.-अशा रीतीनें जकातीचा इतका वेळ विचार झाला. परंतु या तत्वांशिवायही जकात देशांत प्रचलित असते. रस्ते, पूल वगैरे व्यापारसोई केल्या असतात. त्यांच्या खर्चासाठीं थोडी फार जकात बसविण्यांत येते. समुद्रावर धक्के वगैरे बांधलेले असतात त्यांच्या साठीं कांहीं जकात आहे. शहर सुधारणेंकरितां किरकोळ जकात बसविण्यांत येते. सरकारच्या खर्चासाठीं कांहीं उत्पन्न व्यापारांतल्या पदार्थांवर जकात बसवून काढितात. व्यापार पद्धतींतल्या तत्वांशीं निकट संबंध असणाऱ्या जकाती संबंधींच या धड्यांत विवेचन केलें आहे.

धडा २१ वा.

मुसाफरी.

पेंठा, प्रदेश, प्रांत व मुलुख, यांतील खपाची व पैदासीची इत्थंभूत

हकीकतींची माहिती व्यापाराच्या कामीं अवश्यक असते. लोक-रिवाज कसा आहे ? सणवार कोणते ? यात्रा उत्साह कोणते व कधीं असतात? लोकांची अभिरुचि कोणत्या प्रकारची ? ही माहिती अवश्यक होय. कोण व्यापारी कसा आहे? कोण काय व्यापार करतो? जिन्नस कोणता व किती पिकतो ? ही व अशा प्रकारची खडानखडा माहिती व्यापारीज्ञानांतील मुख्य व अवश्यक भाग आहे. रस्ते, सडका, टोळनाके, गाडीभाडें, पूल, नदीनाले, खाचखळगे, यांच्या माहितीमुळें मालाची नेआण कशा प्रकारें व काय खर्चानें आणि किती वेळांत शक्य आहे, याचें अनुमान करण्यास साधन होतें. लोकाभिरुचि, लोकरिवाज व लोकांची राहणी हीं समक्ष अवलोकनांत असलीं म्हणजे कोणता माल खपेल व कोणत्या मालाला गिराईक किती, याचा अंदाज बांधतां येतो. कोणता पदार्थ किती पिकतो आणि केव्हां खरेदी करण्यास सोयीचें व विक्री करण्याची वेळ कोणती, ही माहिती तो प्रदेश किंवा प्रांत प्रत्यक्ष पाहून आल्याशिवाय कळणें दुर्घट होय. व्यापारी म्हणविणारांस किंवा व्यापार करूं इच्छिणाऱ्यांला मुसाफरी अगदीं अगत्याची असते. खरेदी व विक्री, पैदास व खप यांचें ज्ञान आणि गिराईक व अडत्या यांच्या विषयींची माहिती जितकी मिळेल तितकी मिळविणें व माहिती मिळविली तिचा योग्य उपयोग स्वतःच्या किफायती साठीं करणें व्यापारीकर्तव्य आहे. हें कर्तव्य यथायोग्य हातून पार पडण्यास मुख्य व सोपें साधन म्हणजे मुसाफरी हेंच होय. आपली ओळख दुसऱ्याला व दुसऱ्याची ओळख आपल्याला असली म्हणजे व्यवहार चालविण्यास बरें पडतें. व्यवहार आहे तो शुद्ध व चांगल्या पद्धतीचा असणें हें एकमेकांच्या ओळखीवर बरेंच अवलंबून असतें. आहे तो व्यवहार वाढविणें हेंही ओळखी जास्त त्याप्रमाणें साधण्यास सोपें जातें. आणि अशा एकमेकांच्या ओळखी मुसाफरीनें चांगल्या साधतात.

मनुष्यस्वभावाची पारख हें व्यापारीचातुर्यांतलें एक महत्वाचें अंग होय. हें अंग आपल्याला नीटसें कळावें अशी इच्छा असणारानें मुसाफरी करीत जितक्या व्यक्ती जास्त पहावयास मिळतील, तितक्या

पहावयास पाहिजेत. लोकरिवाज, लोकांची अभिरुचि इत्यादिकांचें ज्ञान, अनेक लोकसमूहाचें सूक्ष्म अवलोकन केल्याशिवाय कळणें अशक्य आहे. यास्तव मुसाफरी केली ह्मणजे अनायासें हें अवलोकन घडतें. मुसाफरीनें मनुष्यावलोकन शक्ति वाढते, मुसाफरीच्या योगानें अनेक तऱ्हेचे अनुभव प्राप्त होतात. मुसाफरीच्या योगानें आपली ज्ञानदृष्टी जास्त फाकते. मुसाफरीमुळें मनुष्यस्वभावाचे भिन्न भिन्न नमुने अनायासें पहावयास मिळतात. मुसाफरीनें अनुमान बांधण्याच्या शक्तीला पूर्णता येते. अनुमान बांधणें, शक्याशक्यतेचा निर्णय ठरविणें, साध्यासाध्यतेचा विचार करणें, ह्या तीन्ही गोष्टी व्यापारी माणसास अवश्यक होत आणि या तीनींचा परिपाक मुसाफरीनें चांगला साधतो.

मुसाफरी वास्तविक पाहतां केवळ व्यापारच होय. आपला माल, गांव, परगांव, पेठा, परपेठा, मुलुख, प्रदेश, इत्यादि ठिकाणीं गिराइकांत खपविणें हें मुसाफरीच्या योगानें चांगलें साधतें. पेठेंत दुकान असतें; त्या दुकानांतून माल घेऊन "फरीवाला" घरोघर नेऊन खपवितो. त्याच प्रमाणें एका ठिकाणीं बसून माल तेथल्या तेथेंच खपवावयाचा तो परगांवीं परमुलखीं खपविण्याची खटपट करावयाची ह्मणजे मुसाफरी करावी लागणारच. अशा अनेक दृष्टीनें विचार करून पाहिलें ह्मणजे व्यापारीज्ञान कांहीं तरी आपणांस असावें अशी इच्छा असणाऱ्या प्रत्येकानें मुसाफरी करावी हेंच योग्य होय असें स्पष्ट सिद्ध होतें. व्यापारी ह्मणजे देश, परदेश फिरणारा अशी आमच्या देशांत पूर्वापार समजुत आहे. मुसाफरी कांहीं वर्षभर करीत सुटावयाला नको; किंवा एकदांच सर्व मुसाफरी करून आल्यानें भागतें असें नाहीं. वर्षांतील तीन तरी महिने मुसाफरींत व्यापाऱ्यानें घालविले पाहिजेत; मुसाफरी करण्याखातर पदरचे पैसे खर्चणें व्यापारीलक्षणही पण नव्हे. ह्मणजे मुसाफरीचा खर्च परभारें भागला पाहिजे; याचा अर्थ मुसाफरींत खरेदी, विक्री, ही दोनीं कामें आणि तींही किफायतशीर करावयास पाहिजेत.

मुसाफरी ज्या व्यापाऱ्याची जास्त झाली असते तो व्यापारी

जास्त हुषार, जास्त धूर्त व जास्त चाणाक्ष असतो. स्वतः ज्यानें जास्त मुसाफरी केली आहे त्या व्यापाऱ्याचा व्यापारही जास्त मोठा व जास्त व्यवस्थित असतो. सारांश, मुसाफरी व्यापारांत जास्त महत्वाची ही गोष्ट निःसंशय खरी व सर्वमान्य अशी आहे. किंबहुना मुसाफरी हें एक व्यापाराचेंच अंग होय; मुसाफरी एक प्रकारची स्वतःची जाहिरात आहे; मुसाफरी व्यापारी ज्ञानाची शाळा आहे; मुसाफरी व्यापारचातुर्याचा उमदा वस्ताद–शिक्षक–होय. आपला व्यापार वाढविण्याचें खरें व एक मोठें साधन मुसाफरी आहे. मुसाफरी व्यापाऱ्याचें एक कर्तव्य आहे. ह्मणून मुसाफरी व्यापारदृष्टीनें केल्याशिवाय राहणें शाहण्या व्यापाऱ्याचें काम नव्हे.

धडा २२ वा.

व्यापार–सोयी.

अत्यंत अनुकुल सोई असल्या शिवाय व्यापार वाढणें शक्य नसतें. सध्यांचा युग केवळ व्यापारसोईचा असा आला आहे. "व्यापारयुग" असें सांप्रतच्या काळाला कोणी नांव दिलें तर तें अगदीं अन्वर्थक होईल. व्यापारवृद्धि हेंच शांततेच्या काळांतलें एक आणि आदिकर्तव्य असें सध्या प्रत्येकास वाटतें. जनता व सरकार यांचें एकंदर लक्ष्य व्यापार–वृद्धीकडे लागलेलें आहे. व्यापारवृद्धीच्या साधनांची अनुकूलता वाढविणें हें आपलें कर्तव्य असें सरकारास वाटत आहे. राष्ट्राचें खरें वैभव व्यापारवृद्धींत होय, अशी सर्वत्र समजुत झाली आहे. राष्ट्राच्या मोठेपणाचें माप ह्मणजे व्यापारवृद्धीची अनुकुलता असा एक सिद्धांत सर्वांचा ठरत चालला आहे. राष्ट्राचें सौभाग्य त्या राष्ट्रांतील व्यापारवृद्धि अशी समजुत होऊं लागली आहे. 'समशेरीकडे पूर्वी साम्राज्य होतें तें आतां " तराजू " कडे आलेलें स्पष्ट दिसतें. लार्ड मेकाले ह्मणून एक नामांकित मुत्सद्दी व मार्मिक विद्वान् होऊन गेला. त्यानें भर पार्लमेंटसभेंत एकदां स्पष्ट असें ह्मणून

दाखविलें कीं " हिंदुस्थान देशावरील आमची राजसत्ता नष्ट झाली तरी बेहत्तर आहे, पण हिंदुस्थानांतील व्यापार मात्र आमच्या हातीं राहिला ह्मणजे पुरे." व्यापार सार्वभौम सत्तेपेक्षां जास्त महत्वाचा व किफायतशीर अशी इंग्लंडच्या मुत्सद्यांची ठाम समजुत दिसते. गोष्ट ध्यानांत ठेवण्यासारखी आहे. सरकारचीं जेवढीं ह्मणून सार्वजनिक अथवा लोकोपयोगीं खातीं आहेत, त्या सर्वांचा एक रोंख व्यापाराला अनुकूळ सोई व्हाव्या एवढाच स्पष्ट दिसतो. सांप्रतच्या काळांतील सुधारलेल्या व शाहण्या आणि शांतताप्रिय कोणत्याही सरकाराला आपला राज्यकारभार ह्मणजे व्यापारवृद्धीला अनुकूल साधनांची सिद्धता करणें होय असें वाटत आहे व त्या दिशेचाच त्यांचा प्रयत्न असतो. हिंदुस्थानांतील सार्वभौम इंग्रज हे स्वतः व्यापारी आहेत. व्यापाराच्या बळावरच त्यांनीं एवढें राज्य या देशांत कमावलें; इंग्रजसरकारचें प्रत्येक राज्यकारभाराचें खातें केवळ व्यापारी सोईसाठींच निर्माण झालेलें असें स्पष्ट दिसतें. टपालखातें–व्यापार सोईसाठीं; तारखातें–व्यापारसोईसाठीं; इंजिनेर खातें–रस्ते, पूल, सडका, आगगाड्या–व्यापार–सोईसाठीं. पोलीसखातें व्यापार–सोईच्या पुष्कळ उपयोगीं. अशीं बहुतेक राज्यकारभाराचीं एकंदर धोरणें व्यापारसोईखातरच जणुं काय निर्माण झालीं आहेत, असें दिसतें. लोकनायक, समाजपुढारी, राष्ट्रांतील कर्तेपुरुष, यांची सारी खटपट व धडपड व्यापारवृद्धीच्या सोयींची तजवीज करण्यासाठींच बहुधा चाललेली आढळून येते.

ह्मणजे सांगण्याचें मुख्य तात्पर्य एवढेंच कीं, व्यापार–सोईची अभिवृद्धि हेंच सध्यांच्या काळांतील मुख्य व ऐहिक कर्तव्य असें प्रजेला व राजाला वाटत आहे. तेव्हां, व्यापार–संवर्धनाच्या कामीं सोई कोणकोणात्या अनुकूल आहेत, याचा थोडा विचार करणें इष्ट दिसतें.

टपाल, तारायंत्रः–व्यापाराला हें टपाल व तारखातें सर्वांत जास्त उपयोगी. स्वस्त पाहून खरेदी व महाग दरानें विक्री हें व्यापाराचें मूळतत्व होय. तेव्हां, कोणता माल कोठें काय भावानें व किती मिळतो ही बातमी, एक पैसा किंवा अर्धा आणा खर्च केल्यानें सत्वर अशी

मिळते. काशीचें कार्ड असो का रामेश्वराचें पत्र असो, त्याला एक पैसा किंवा अर्धा आणा हा ठरलेलाच. सारें भरतखंड—अफाट राष्ट्र—पण कोणत्याही खेड्यांतली अगर पेठेंतील बातमी एका पैशांत, नाहीं तर अर्ध्या आण्यांत आपली येऊन ठेपते. अशी व्यापाराची सवंग सोय पूर्वी केव्हा नव्हती व पुढें कधीं होणें शक्य नाहीं. हीच गोष्ट तारेची. तासांत वर्तमान आपलें तयार! दिल्ली असो कीं लंका असो, नाहींतर पाताळ लोकांतलें बोस्टन शहर असो, का न्युयार्क असो, बातमी कशी नेमकी व क्षणार्धांत तयार! पैसे पाठविणें, मालाचा नमुना आणविणें इत्यादि कामेंही पोष्टखात्यामार्फत उत्तम होतात. त्या कामाचें वर्णन करावें तेवढें थोडेंच होय. व्यापारसोय करण्यासाठींच देवलोकींहून हें पोष्टखातें अवतरलें, असें कोणा जुन्या मनाच्या माणसानें ह्मटलें तें खरें दिसतें; याच्या शिवाय दुसरें उत्तर शक्य नाहीं.

आगगाडीः—माल कोठें सवंग व महाग आहे, हें टपालखात्याच्या व तारायंत्रद्वारें कळलें. पण त्या मालाची ने—आण करण्याचें साधन, आगगाडीसारखें उमदें, हल्लीं उपलब्ध आहे. कितीही वजनाचा माल, वाटेल तितका लांब असला तरी, आगगाडीच्या योगानें आणवितां येतो. आगगाडीच्या योगानें व्यापाराला किती सोई साध्य झाल्या आहेत हें सांगण्याची अवश्यकताच नाहीं. सरकार व व्यापारी या उभयतांनीं मिळून ही रेल्वेची आगगाडीची सोय करून दिली आहे. आगगाडी संबंधी व्यवस्था व तिचें काम करण्याचे नियम इत्यादि विषयीं आतां सर्वत्रांस नीट माहिती झाली आहे.

रस्ते, सडका, पूल याच्या योगानें मालाची ने-आण सत्वर साधते व सालदरसाल लाखों रुपये खर्च करून इंग्रजसरकारांतून रस्ते, सडका, पूल इत्यादि बांधण्यांत येतात व बांधलेले दुरस्त केले जातात. मालाची ने-आण हेंच व्यापारांतलें मुख्य काम आहे आणि त्या मालाच्या ने-आणाची साधनें ह्मणजे रस्ते, सडका, पूल, आगगाड्या, आगबोटी, हीं होत, आणि या सर्व साधनांची परिपूर्णता सध्या झालेली आहे.

पोलिसचा उत्तम बंदोबस्त असला ह्मणजे चोऱ्या, दरोड्याची भीति कमी वाटत नाणें, माल इकडे तिकडे खेळविण्यास धास्ती रहात नाहीं व अशा प्रकारची धास्ती नसणें, हें व्यापाराचा प्रसार जास्त होण्याला मुख्य साधन आहे.

सरकारच्या मार्फत देण्याघेण्याच्या तंट्याबखेड्यांचा निकाल होण्याची उत्तम सोय असणें, ही एक उपयुक्त व्यवस्था आहे. व्यवहार केला, पैसे दिले व त्यांची व्यवहारात अडचण आली, इसम बदलला तर त्याच्या कडून नुकसान व दाम भरून मिळण्याचें व व्यवहारांतील खरें खोटें निवडण्याचें काम सरकारनें आपल्या न्यायखात्यांतून चालविलेलें असतें, ती एक व्यापाराच्या अभिवृद्धीला चांगली सोय आहे.

येणेंप्रमाणें सरकारमार्फतच्या सोई शिवाय लोकांनीं आपण होऊन केलेल्या अनेक सोई आहेत. आगबोटी, व्यांका–पेढ्या, विमा उतरण्याच्या कंपन्या, व्यापारसभा, व्यापारी–वकील, व्यापारी–वर्तमानपत्रें इत्यादि व्यापारवृद्धीच्या अनेक सोई आहेत. सरकाराचें एक व्यापारखातें स्वतंत्र असें असतें, त्यांतून व्यापारोपयोगी माहिती देण्यांत येते. सरकारचे परराष्ट्रीय वकील असतात, त्यांना व्यापारसंबंधीं सर्व प्रकारच्या सोई पाहणें हें मुख्य काम करावें लागतें. व्यापारी शाळा, व्यापारी पुस्तकें, व्यापारी व्याख्यानें, यांच्या योगानें व्यापारसंबंधीं ज्ञानाचा प्रसार जास्त वाढविण्याच्या सोई करण्याचा प्रयत्न चाललेला असतो.

याच्यापेक्षा जास्त माहिती देणें सध्याच योग्य नव्हे, असें वाटल्यावरून दुसऱ्या पुस्तकांत या एकेका सोईविषयीं विशेष विस्तृत असें विवेचन करण्याचा विचार केला आहे. पोष्ट–टपाल–खातें ह्मणजे त्या खात्याचे नियम. पोष्टामार्फतच्या सोई, पोष्टखात्याचे कायदे इत्यादि व्यापाऱ्यांना उपयोगी माहिती देण्यात येईल. व्यापारीसभा ह्मणजे तिची अवश्यकता, रचना व काम करण्याचे नियम यासंबंधीं माहिती देण्यांत येईल. आगगाडी ह्मणजे तिची रचना, काम करण्याची पद्धत, कायदे, कानू व नियम इत्यादि सांगण्याचा प्रयत्न केला जाईल.

अशा प्रकारचे उपयुक्त व जास्त माहितीचे या वाचनपाठाचे धडे दुसऱ्या पुस्तकांत देण्यांत येतील.

धडा २३ वा.

पत्रव्यवहार.

व्यापारधंदा करावयाच्या कामांत पत्रव्यवहार हें बरेंच महत्वाचें काम असतें. पेठांपेठींच्या खबरा. भावठावाची माहिती. खरेदी–विक्रीची हकिकत व कमी जास्ती वर्तमान रोजच्या रोज कळणें व कळविणें अतिशय अगत्याचें असतें. शिवाय गिरायकाची मागणी, त्याची तक्रार किंवा त्याचें ह्मणणें हेंही पत्रद्वारेंच पुष्कळ चाललें असतें. या खेरीज आपल्या मालाची माहिती व गिराइकाची गरज या कामींही पत्रव्यवहाराची अवश्यकता असते. येणेंप्रमाणें पत्रव्यवहार व्यापारधंद्यांत महत्वाचा आहे. आणि ह्मणूनच पत्रव्यवहाराचें काम व्यवस्थित, नियमित आणि परिपूर्ण असें व्हावयास पाहिजे. पत्रें आलीं कीं त्याचें अवलोकन तात्काल करून त्यांतील मुख्य मतलब ध्यानांत घ्यावयास पाहिजे. आलेल्या पत्रांची नोंद व्यवस्थितपणानें ठेवावी. पुढें मागें कोणाचें पत्र व कधीं आलें याचा दाखला पाहण्याचे प्रसंग हरदम येतात. पत्रांवर दाखलतारीख टाकून आलेल्या पत्रांची नोंद एक स्वतंत्र ठिकाणीं चोपडींत, वहींत, पुस्तकांत ठेवणें हें पुष्कळ अगत्याचें असतें. शाहणा व व्यवस्थित व्यापारी हें काम अवश्य करीत असतो. अशा प्रकारें दाखलतारीख घालून नोंदलेलीं पत्रें हातीं घेऊन त्यांचें क्रमशः व कलम कलमवार उत्तर देण्याचा परिपाठ ठेवावा. ज्या दिवशीं पत्र पोंचलें त्याच दिवशीं त्याचें उत्तर लिहावें, हा सर्वांत उत्तम मार्ग आहे. पत्र आलें व त्याचा जबाब दिला नाहीं, तर त्याला असभ्यपणा असें समजतात. घरीं कोणी मनुष्य आला व त्याला या बसा ह्मटलें नाहीं. तर तो त्या गृहस्थाचा अपमान असें त्याला वाटतें आणि या बसा असें न ह्मणणारा मनुष्य असभ्य ठरतो. तीच गोष्ट पत्रव्य-

शहाणाची आहे. पत्राचें उत्तर न देणें हा असभ्यपणा तर खराच; पण व्यापारी कामांत नालायकीचा तो प्रकार समजण्यांत येतो, किंवा पत्राचें उत्तर न देणें हा बेरोजगारी–बिगर धंदेवाईकपणा समजावा. आपण असभ्य, आपण बेगरजू, आपण बेपरवा व आपण बिगर धंद्याचे, हें स्पष्ट व साफ लोकांच्या मनावर ठसविणें हीं सर्व कामें एकसमयावच्छेदेंकरून इतरांच्या मनांवर ठसवावयाचीं नसतील तर पत्र येतांच त्याचा जबाब देण्याचा प्रघात ठेवावा. " आपल्या पत्राला उत्तर देण्याला उशीर झाला त्याची क्षमा करावी व उत्तर देण्याला उशीर लागला त्याचीं कारणें " अशा प्रकारें प्रस्तावना करून उत्तर लिहिण्याचा प्रघात शेंकडा नव्वद जणांचा तरी असतो; अशी आमच्याकडे हांकाटी आहे. हें कांहीं भलेपणाचें लक्षण नव्हे. ही सभ्यताही नाहीं किंवा याला कोणी शहाणपणाही ह्मणणार नाहींत. व्यापारीलोकांत मात्र अशी प्रस्तावना करून लिहिलेलीं पत्रें थोडींच, शेंकडा फार तर दहा असतात, ही गोष्ट मोठ्या समाधानाची आहे. पत्रांतील मजकूर कलम-कलमवार वांचून कलम-कलमवार त्याचें उत्तर देण्यांत दक्षता वापरली पाहिजे. पत्रें लिहितांना विनाकारण घाई नसावी. पत्रांत लिहावयाचें अक्षर होतां होईल तितकें सुवाच्य असावें, अशी खबरदारी घेतली पाहिजे. आपलें ह्मणणें स्पष्ट कळवावें. त्यांत संदिग्धपणा ठेवूं नये, किंवा उडवाउडवीचा प्रकारही पण नसावा. पत्र ज्याला लिहावयाचें त्याचें नांव गांव स्पष्ट लिहावें. पत्र लिहिणाराचें नांव गांवही तसेंच स्पष्ट असावयास पाहिजे. " वि. वि. " किंवा " जयगोपाळ " " कृ. सां. न. " अशा संक्षिप्तपणानें कदापि पत्र लिहिण्याचा प्रारंभ करूं नये. कोण, कोठून, कोणास व कोठें पत्र लिहितो हें दरएक पत्रावर स्पष्ट लिहिण्यांत कसूर नसावी. कायदेशीर, फाजील, भीतिजन्य खबरदारी किंवा आळसाची प्रवृत्ति अगर गचाळपणा यांतून कोणत्या तरी एका कारणामुळें किंवा सर्व कारणांच्या एकीकरणानें मोघम नांव, गांव ठेवण्याची प्रवृत्ति, व्यापारी नव्हेत अशांमध्यें फार आढळत आहे ती बिलकुल वाजवी नव्हे. पत्राच्या माथळ्यावर पत्र लिहिणाऱ्या ध-

न्याचें नांव, गांव, ठाव. ठिकाण व धंद्याचें काम वगैरे सर्व छापून ठेवावयाचें आणि त्या छापील कागदावर पत्रें लिहिण्याची वहिवाट अलीकडे फार प्रचारांत येत आहे. त्या पद्धतीचा स्वीकार व्यापारीलोकांनीं अवश्य करावा. कारण त्याच्या योगानें आपल्या धंद्याची आपण आपल्या तोंडानें न सांगतां इतरांस माहिती होते. आपला पत्ता व नांव स्पष्ट आणि ठळकपणें कळतें, वाचावयास सांपडतें, ध्यानांत राहतें आणि तो एक निर्भिडतेचा प्रकार, असें व्यक्त होतें. आपलें नांव, आपलें दुकान व आपला व्यापार लोकांच्या नजरे पुढें राहील, लोकांस कळेल, लोकांच्या ध्यानांत राहील असें करण्याविषयीं झटणें हें व्यापाऱ्याचें पहिलें काम आहे. यास्तव छापील नांवांचीं पत्रें व लिफापे आपल्या पत्रव्यवहारांत वापरलें असतां त्यांत नुकसान कोणत्याही प्रकारें नाहीं. थोडाफार प्रारंभीं खर्च आला असें वाटतें, परंतु त्या खर्चापेक्षां जास्त उपयोग झाल्याशिवाय रहात नाहीं.

आपणांकडून जाणाऱ्या सर्व पत्रांची नोंद ठेवणें अवश्यक आहे. पत्र रवाना केल्याचा दाखला कितीतरी उपयोगी असतो. आपण पाठविलेल्या पत्राची व लिहिलेल्या उत्तराची नक्कल किंवा स्थळप्रत आपल्यापाशीं असणें व्यापाऱ्यांस फार अगत्याचें आहे. अशा नकला सहज व थोडक्यांत आणि दुप्पट मेहनत न पडतां बाळगण्याची सोय सध्यां चांगली व थोड्या खर्चाची उपलब्ध आहे. नक्कल घेण्याची ह्मणून शाई बाजारांत मिळते. त्या शाईनें लिहून पातळ कागदावर त्याची नक्कल घेण्याची रीत आपल्या मोठमोठ्या व्यापाऱ्यांनीं सुरू केली आहे. शिसपेनसलीनें लिहिलें तरी त्याच्या नकला मिळण्याची सोयही आहेच. ह्मणून व्यापारी इसमानें आपल्याकडून जाणाऱ्या पत्राची व आपण दिलेल्या उत्तराची नक्कल आपणाजवळ ठेवण्याची नेहमीं तजवीज करावयास पाहिजे.

आवक पत्रें व जावक पत्रें यांचें फेरीस्तही पण व्यवस्थित असावें, अशी खबरदारी व्यापाऱ्यानें घ्यावी. त्यांत कसूर नसावी. पत्रव्यवहार हा एक व्यापारधंद्यांतला स्वतंत्र भाग आहे. पत्रव्यवहारांत हयगय उपयोगाची

नसते. पत्रव्यवहारांत गचाळपणा नुकसानीला कारण होतो. ज्याचा पत्रव्यवहार कच्चा त्याला फसण्याचे प्रसंग फार येतात. पत्रव्यवहारांत दिरंगाई, पत्रव्यवहारांत टाळाटाळ व पत्रव्यवहारांत आळस हे सर्व आपल्या हातानें आपण आपली किंमत विनाकारण कमी करून घेण्याचे मार्ग होत; यास्तव या कामीं फार खबरदारी घ्यावयास पाहिजे.

पत्रव्यवहार ह्मणजे घरचेघरीं बसल्याजागीं बसून बाहेर दुनयेशीं बोलण्याचें काम करणें होय. जशी लोकांशीं कसें व काय बोलावें याच्या विषयीं खबरदारी घ्यावयास पाहिजे, त्याचप्रमाणें पत्रव्यवहाराची गोष्ट आहे. पत्रव्यवहार बराच अवघड कला आहे, असेंही ह्मणण्यास चिंता नाहीं. यास्तव पत्रव्यवहारासंबंधीं कांहीं सर्वसाधारण व हरदम अवश्य पाळलेच पाहिजेत असे ठळक ठळक व थोडेसे नियम घालून देणें अवश्यक आहे.

१ पत्र आपल्याकडे येतांच त्यावर दाखल तारीख घालून तें पत्र कोणाकडून व कधीं आलें ही नोंद ठेवावी.

२ पत्र आलें त्याच दिवशी उत्तर देण्याचा प्रघात अवश्य असावा.

३ पत्राचें उत्तर पाठविलें त्याची नक्कल जवळ असावी. त्या पत्राची नोंद ठेवावी.

४ पत्र सुवाच्य लिहावें. उत्तर कलम-कलमवार द्यावें.

५ पत्राखालीं सही केव्हांही घाईनें व गिचमिड अशी करूं नये. स्वच्छ वाचतां येईल अशी सही करणें शहाणपणा आहे.

६ पत्र लिहिणाराचें नांव गांव पत्ता वगैरे स्पष्ट असावा.

७ आपलीं पत्रें केव्हांही व कोणाही इसमास आपण दिल्या खेरीज किंवा आपल्या परवानगी शिवाय पहातां येऊं नयेत, अशी खबरदारी अवश्य घ्यावी.

८ आपण लिहिलेलें पत्र व आपणांस आलेलें पत्र केव्हांही आणि चटकन सांपडेल अशी पत्रांची व्यवस्था ठेवावी.

९ पत्रें कदापि लांब लांब मजकुराचीं व पाल्हाळीक नसावींत.

स्पष्ट व रोख जबाब देण्याची संवय ठेवावी.

१० येईल त्या प्रत्येक पत्राचें होय नाहीं काय असेल तें उत्तर द्यावयाचेंच हा निश्चय पाहिजे.

११ पत्राची भाषा होतां होईल तेवढी सोपी वापरावी. वाक्यरचना दुर्बोध असूं नये. पत्रांत मोघमपणा आणि संदिग्धता बिलकुल असतां कामा नये.

याच्या पेक्षां जास्त नियम ज्याच्या त्याच्या सवडी प्रमाणें ज्यानें त्यानें आपल्या धंद्याला अनुसरून करावे.

धडा २४

अनुभव, अभिप्राय, सल्ला आणि नियम.

व्यापाऱ्यांनीं अवश्य पाळलेच पाहिजेत असे सर्व नियम एका ठिकाणीं सांगणें कठीण, बहुतेक मुष्किल आहे. तथापि सर्व साधारण आणि ठळक ठळक असे थोडे तरी नियम व्यापार–मार्ग–दर्शक ह्मणून सांगावयाला पाहिजेत. व्यापार शुद्ध व्यवहार आहे. व्यवहारांतील नियमांचे उल्लंघन तत्काळ प्रायश्चित दिल्या शिवाय गहणें अशक्य असतें. यास्तव व्यापारांतील नियम बहुधा धर्मशास्त्राच्या नियमाप्रमाणें, धर्माज्ञे सारखे–कडक पाळले पाहिजेत. त्या नियमाचें उल्लंघन घडलें कीं तात्काळ शासन मिळतेंच मिळतें. इतका साक्षात्कार त्या नियमांचा आहे. व्यापारांतली चूक अत्यंत निर्दय असते. तिला क्षमा वगैरे कधीं कांहीं माहीत नसते. ह्मणजे व्यापारांत चूक झाली कीं त्या चुकीचें प्रायश्चित्त मिळाल्या शिवाय कदापि रहात नाहीं. व्यापारांतली चूक निर्दय तशीच उतावळी व सत्वर-तात्काळ–शासन करणारी असते. धर्मशास्त्रांतील नियमांचें, अनुज्ञांचें उल्लंघन केलें तर त्याचें प्रायश्चित्त मेल्यांनंतर, पुढल्या जन्मीं, किंवा परलोकांत अथवा ईश्वराजवळ गेल्यानंतर मिळतें असें ह्मणतात व त्याप्रमाणें समजूत आढळते. परंतु व्या

पारांतल्या चुकांचें, अपराधाचें, अन्यायाचें, उपेक्षेचें तसें नाहीं. रोकडें व भरपूर आणि तात्काळ शासन अपराधाचें मिळालेंच पाहिजे. असा प्रकार व्यापारांत आहे. आणखी धर्मसंबंधीं व ईश्वराविषयीचें अपराध घडले तर ईश्वर परम कारुणिक असल्यानें त्या अपराधाची क्षमा होणें शक्य आहे. पश्चात्तापानें शुद्ध होतां येतें. प्रार्थनेनें त्या अपराधाची क्षमा होते. तशी गोष्ट व्यापारी अपराधाची नाहीं. राजाच्या नियमांचें उल्लंघन केलें तर त्यालाही क्षमा आहे राजाचे अपराध सांपडले, उघडकिस आले तर त्याचें शासन होणार; पण व्यापारांत केलेल्या अपराधाला चौकशी लागत नाहीं, साक्षी पुरावा नको. पण शासन एकदम व कोणास न कळतांही भोगावें लागतें. भोगल्याशिवाय मुळीं सुटकाच नसते. ह्मणून ईश्वराच्या आज्ञा, धर्मशास्त्राचे नियम, राजाचे कायदे, यापेक्षां व्यापार धंद्यांतले नियम तत्काळ शासन करणारे व अगदीं अक्षम्य असतात. पण हे नियम ठरीव नाहींत, कोठें सांगितलेलें नसतात. अनुभवानेंच ते कळतात व ते अनुभवानेंच शिकले पाहिजेत. दुसऱ्याचा अनुभव आयता मिळेल तर उपयोगी असतो, ह्मणून कांही ठळक ठळक व अनेकांच्या अनुभवानें ठरलेले नियम येथें सादर करण्याचा प्रयत्न केला आहे. व्यापारी कामांतले अनुभव एकत्र संकलित केलेले आढळणें अशक्य आहे. व्यापाराच्या कामीं सल्ला निष्कपटी व निर्व्याज मिळणें अशक्य आहे. हेतु व मतलब यांचा अतिरेक व्यापारांतील प्रत्येक व्यवहारांत असतो. आपला अनुभव न सांगणें, सल्ला खरा व बिनमतलबाचा न देणें व अभिप्राय कांहीं तरी स्वार्थानें भारलेला नसणें, यालाच व्यापारी गोप्य—व्यापारांत गुप्त ठेवण्याची गोष्ट—समजतात; ह्मणून सल्ला, मसलत व अनुभव आणि अभिप्राय व कांहीं नियम देण्याचा हा यत्न आहे.

१ भांडवलासंबंधीं:—

१ आपलें भांडवल किती व कोणांकडून आणि कसें मिळविलें ही गोष्ट राखतां येईल तितकी गुप्त राखावी.

२ कर्जाऊ भांडवलावर व्यापार करणारा लबाड, लुच्चा, फसव्या,

बुडव्या, कृतघ्न, थापेबाज, या दोषाला पात्र झाल्याशिवाय रहात नाहीं.

३ ज्याला तारण नाहीं किंवा जें फेडण्याला अडचण तें व तसलें कर्ज काढणें हा लबाडीचा रोजगार ठरतो किंवा तसें ह्मणून घ्यावें लागतें.

४ दुसऱ्याच्या भांडवलावर आपली सत्ता आपली पत आहे तिची असते. पण पत, जोंवर तिचा उपयोग केला नाहीं तोंवरच, मौल्यवान होय. यास्तव पत आहे तिचा उपयोग करण्याचा प्रयत्न करूं नये हाच शहाणपणा आहे.

५ पत एरवीं आणि नित्य उपयोगांत आणणारा केव्हांना केव्हां तरी ती गमावून घेतल्या शिवाय रहावयाचा नाहीं, हा अगदीं सत्य सिद्धांत होय.

६ पत बाजारांत वापरणें व आपण स्वतःला द्यूतांत (जुगारींत) पणाला लावून घेणें सारखें आहे. धर्मराजानें जुगारींत स्वतःला व स्वस्त्रीला पणांत लाविलें होतें; पत आपली नित्य वापरणारा स्वतःलाच पणाला लावून घेतो.

७ वापरत नाहीं किंवा वापरली नाहीं तोंवर पतीला किम्मत असते. ती न वापरावी तों तों तिची किम्मत वाढते व वापरावी तों तों तिची किम्मत कमी होते.

८ स्वाभिमान आहे व अपमान सहन करितां येत नाहीं, त्यानें व्यापारांत भागीदारी पतकरूं नये व त्याच्याशीं कोणाची भागीदारी टिकावयाची नाहीं.

९ वाकबगारी, भांडवल व मेहनत या तीनींत भागीदारी होत असते, पण भांडवलवाल्याची श्रेष्ठता मान्य करवत नाहीं, करण्याला तयार नाहीं, करणें साधत नाहीं, त्याची भागीदारी फार दिवस चालत नसते.

१० भागीदार भांडवलाचा असेल तर तो जितका लांब राहणार तितका बरा. भांडवलांत भागीदार घ्यावयाचा तो धंद्यांतला माहीतगार असावा. बिगर धंदेवाइकाशीं भागीदारी भांडणाचें मूळ, अपकीर्तीचें कारण, अपयशाचें साधन होय.

११ चाकरगारी व गुप्ततत्वें पटकावील असा भांडवलवाला भागीदार नसावा.

१२ किफायतीची हपाप व धंद्यांतल्या मोठेपणाची हाव याच्यामुळें भागीदारीनें व्यापार करण्याची बुद्धि सुचते. अप्रमाणिकपणाची भीति व प्रतिस्पर्धेची शंका यांच्या योगानें भागीदारी पत्करावी असें वाटतें; पण किफायतीची हपाप, मोठेपणाची हाव, अप्रमाणिकपणाची भीति व प्रतिस्पर्धेची शंका, याचा विटाळही दर्दी व्यापाऱ्याला नसावा. दर्दी व्यापारी भागीदारीच्या फंदांत पडत नाहीं. पापभीरु, भांडणाचा तिटकारा असणारा, लोकांकडून फट ह्मणून घेतलेलें सहन न होणारा, भागीदारीच्या व्यवहाराचा कदापि भुकेला असत नाहीं.

१३ लोकांकडून येणाऱ्या रकमेचा विश्वास धरणें सर्वदा धोक्याचें असतें. लोकांकडून येणाऱ्या रकमेवर विश्वासून व्यवहार करणारा फसल्याशिवाय राहणें शक्य नव्हे.

१४ आपण देणें तें सर्वदां खरें व तत्काळ दिलें पाहिजे. येणें आपलें येणें तें खरें व निश्चित असतें असा भरंवसा धरूंनये.

१५ आपण लोकांचें देणें किती व कधीं द्यावयाचें हें गुप्त ठेवितां येत नाहीं त्यानें देणें करूं नये हाच उत्तम पक्ष होय. आपलें देणें लोकांस कळणें ह्मणजे आपल्या पतीला आपण गळफास लावणें होय आणि आपणास कोणी आणखी देणें देऊं नये अशी आपण आपल्या हातानें तजवीज करणें आहे.

१६ देणें घेणें ज्याचें गुप्त नाहीं त्याची पत जमेस धरण्यांतली नव्हे.

१७ देणें लोकांचें नको व नसावें हाच व्यापार सुखाचा व इभ्रतीचा.

१८ कर्ज आहे तो व्यापारी आपली इभ्रत व अब्रू आणि स्वतंत्रता व सुख लोकांच्या—आपल्या दुस्मनाच्या—स्वाधीन करून बसलेला असतो.

१९ कर्जभरू व्यापाऱ्याची किफायत अळवावरल्या पाण्यासारखी क्षणभंगुर व अनिश्चित होय.

२० कर्ज व्यापारांतला क्षयरोग. क्षयरोगाची उपेक्षा मरणाला आमंत्रण होय.

२१ पत वापरून, कर्ज काढून आणि भागीदारी करून किफायत मिळविणें परम दुर्घट आहे. विशेष भाग्यवान तोच या तीनींतून फत्ते मिळवील. या तीनी मार्गांपैकीं कोणत्याही मार्गाचें अवलंब करून फत्ते मिळविणारा श्रीमंत नसला तरी सुखी खचीत राहील.

२२ उत्पन्न किती हें व्यापाऱ्याच्या श्रीमंतीचें माप नव्हे, तर शिल्लक किती सांचते यावर व्यापाऱ्याची श्रीमंती आहे.

२३ दुसऱ्याचें भांडवल आणि स्वतःची वाकबगारी यांचा मिलाफ हेंच व्यापारीकौशल्य होय. पण तें भांडवल आपण मागितलेलें कर्ज नसावें. उधारीनें विकत आणलेला माल भांडवल नव्हे; तर भागीदाराची लालुच आलेली ठेव, विश्वासलेली पत आणि पाठविलेला किंवा स्वाधीन केलेला माल असावा.

२४ घरचें भांडवल नाहीं त्या व्यापारकलाप्रविणानें नौकरी करून विश्वास वाढवावा, शिल्लक टाकून द्रव्य मिळवावें, किंवा ओळख करून घेऊन जम बसवावा. कांहीं कालपर्यंत भागीदारी पत्करावी आणि मग स्वतंत्रपणा चालवावा; पण कर्ज काढून व्यापार चालवीत अनुभव संपादण्याच्या भरीस पडूं नये.

२५ पत आणि वाकबगारी व नगदनाणें या तीनींची समसमान अनकूलता नाहीं, त्यानें व्यापार स्वतःच्या जोखमीवर करूं नये. उमेदवारी, नौकरी, भागीदारी, या तीन पायऱ्या आहेत. एकाच पायरीवर बसून राहूं नये किंवा पायऱ्यांशिवाय चढावयास जाऊं नये. गेल्यास पडण्याची तयारी ठेवावी व पडल्या पडल्याच मग उठण्याच्या खटपटीस लागावें किंवा पडूनच रहावें.

(२) जमाखर्च

१ रोजची रोज शिल्लक काढून जमाखर्च स्वतः पाहणें पवित्र कर्तव्य समजलें पाहिजे.

२ उंटावर बसून पेंगणारा व आठवून आठवून जमाखर्च लिहिणारा खड्डयांत पडल्या शिवाय रहावयाचा नाहीं.

३ रोज फुरसत मिळतांच आपला आपण जमाखर्च चाळून पाहणाराला वही कांहींना कांहीं तरी किफायत दिल्याशिवाय रहात नाहीं. वही आपली आपण चाळली तर एक मोहोर मिळते अशी भोळी समजूत कोणा कोणाची आहे. त्या समजुतीप्रमाणें अनुभव आल्याशिवाय रहत नाहीं.

४ जमाखर्चाची वही सरस्वती होय. व्यापाराची वही एक देवता अशी समजूत पाहिजे. खोटेपणा देवाला खपत नाहीं, लबाडी देवापुढें करावयाला कचरलें पाहिजे. तीच गोष्ट वहीचीही होय. खोटेपणा, लबाडी, घातपात, वहींत मांडण्याला शरम वाटण्यासाठीं वही ही सरस्वती, वही देवता, अशी भावना अवश्यक होय. व्यापाऱ्याची अब्रू किंवा इभ्रत त्याच्या वहींत असते. व्यापाऱ्याचें निजरूप दाखविणारा आरसा ह्मणजे त्याची वही. व्यापाऱ्याच्या रूपाचें प्रतिबिंब त्याच्या वहींत आढळतें. व्यापाऱ्याचा प्राण त्याची वही. इतकें महत्व व एवढी श्रेष्ठता व्यापारी हिसाबाच्या वहीची होय. वहीवर भरंवसा जास्त असतो. इतबाराचें ठिकाण वही. ह्मणून ती वही जितकी स्वच्छ, जितकी शुद्ध, जितकी पूर्ण ठेवितां येईल तितकी ठेविली पाहिजे.

५ हातांत दाम घेतल्याशिवाय जमा करूं नयेत. नावें लिहिल्याशिवाय देऊं नयेत. "घे लिख, लिख दे" हा नियम पाळावा. टाक लावल्याशिवाय दे आणि घे कांहीच करूं नये. स्मरणावर भरंवसा जमाखर्चांत ठेवणारा मूर्खच होय.

६ जमाखर्चाचा पूर्ण हिशेब ह्मणजे सर्व वह्या सर्वदा अगदीं तयार—आज तारीख पर्यंत-असाव्यात.

७ ऋण फार झालें, देणें वाढत चाललें ह्मणजे जमाखर्च आपला आपण पहाण्याला मन कंटाळूं लागतें. जमाखर्च आपला आपण पहाण्याला कंटाळणारा व्यापारी नुकसानीच्या ओवास लागला असें समजावें व तो फजीतीच्या डोहांत खास बुडणार यांत शंका रहात नाहीं.

८ व्यापाऱ्यानें आपल्या वह्या दुसऱ्यास विनाकारण दाखवूं नयेत. पण प्रसंग आला तर वह्या दाखवावयाला माघार घेतां कामा नये.

९ आपल्या वह्या आपल्या कबज्यांत व सर्वदा आपल्या स्वाधीन ठेवणें यांत कसूर कांहींचीहि नसावी.

१० सारांश, जमाखर्चाच्या वहींत भावना पवित्र व शुद्ध आणि धर्मासारखी, देवाप्रमाणें असावी यांतच सर्व कांहीं आलें.

११ जमाखर्च आपला आपणास न ठेवितां आला तर तो आपल्या विश्वासाच्या व स्वकीय माणसांकडूनच लिहवावा. वाटेल तो व केवळ मोलाचा माणूस वही लिहिण्यास नसावा, हें तत्व विसरूं नये.

(३) वागणूक.

१ गोड व मिठें भाषण, शांत स्वभाव व सहनशील प्रकृति व्यापाऱ्याला अवश्यक आहे.

(२) " नाहीं " असा स्पष्ट व सत्वर जबाब देण्याला शिकणें हें व्यापाऱ्याचें पहिलें कर्तव्य आहे. "नाहीं" असा जबाब देण्यालाच पुष्कळांना येत नाहीं. "नाहीं" ह्मणून सांगण्याला पुष्कळ जण भितात. नाहीं ह्मणून सांगण्यानें राग येईल, वाईट वाटेल, या भीतिमुळें तोंडानें होय ह्मणावयाचें आणि हातानें नाहीं असें दाखवावयाचें. पण असें केल्यानें त्याचे परिणाम नाहीं ह्मणून आधीं सांगितल्याच्या दसपट वाईट होतात, करितां, आधींच " नाहीं " हा जबाब देणें सर्वदा कल्याणदायक असतें. " नाहीं " असा जबाब चटकन देतां येतो तो लोकांत अप्रिय होत नाहीं व स्वतः अडचणींत पडत नाहीं. पण नाहीं ह्मणून जबाब देणें फार दुर्घट आहे, करितां तें अवश्य शिकलें पाहिजे.

३ व्यापारी बोलका फार नसावा. त्यानें फार ऐकण्याचा परिपाठ ठेवलेला हितावह असतो.

४ फार बोलका व अतिशय बडबड्या मुळीं खरा व्यापारीच नव्हे.

५ आपला मतलब कोणासही न कळूं देणें ही व्यापाऱ्याची एक कला आहे.

६ परंतु अविश्वास अंतःकरणांत असावयाचा आणि तो नाहीं असा दाखवावयाचा; खरा प्रकार लपवून ठेवून खरा नाहीं तो खरा आहे असा भासवावयाचा आणि आपला मतलब काय हें कळूं द्यावयाचें नाहीं हें 'व्यापाऱ्याचें भाषणचातुर्य मानतात. ही व्यापाऱ्याची कला

समजतात. झांकून ठेवणें हें भाषणानें व्यापाऱ्यास साधावयाचें असतें; अंतःकरणांत नाहींत त्या गोष्टी वाणीनें दाखवावयाच्या आणि आहेत त्या नाहींत असें भासविण्याचें काम व्यापाऱ्याच्या जिव्हेकडे असतें; हा पुष्कळांचा खोटा समज आहे. पण हा प्रकार बिलकुल नसावा. त्यांतल्या किफायती अगदीं दिखाऊ व क्षणभंगूर होत. त्यामुळें तत्काळ फायदा झाल्यासारखें दिसतें. पण परिणाम कांहीं शुद्ध नसतो. विचार करून पहावा व अनुभव नीट घ्यावा.

७ तुसडा स्वभाव, रागीट प्रकृति, तापट भाषण, यांचा गंध व्यापाऱ्यांत नसलेला बरा.

८ लोकांवर विश्वासणारा आपल्या नुकसानीची आपण आपल्या हातानें तजवीज करून ठेवितो.

९ वाणीनें वश करणें, वागण्यानें आदर उत्पन्न करणें व व्यवहारानें विश्वास बसविणें हीं व्यापाऱ्याची व्यापाऱ्याला कल्याणदायक वागणूक होय. ती अवघड आहे पण अवश्यक असते.

१० आपला साक्षात संबंध नाहीं अशा भाषणाच्या, गप्पाच्या व खटपटीच्या भानगडींत शिरूं नये.

११ उठाठेवी व भानगडी यांतून होतां होईल तितकें दूर असावें. अलगपणानें वागणें व्यापाऱ्याला अवश्यक असतें दाट परिचय कधींच कोणांशीं नसावा आणि अगदीं फटकूनही कधीं वागूं नये. असून नसावें व नसून असावें हा वागण्याचा प्रकार व्यापाऱ्याला हवा.

१२ असत्य भाषण, कपट, खोटा विश्वास, हीं व्यापाऱ्याची भलाई नव्हे. हा व्यापाऱ्याचा आत्मघात आहे. आत्मउन्नती यानें होईल ही शुद्ध भूल आहे.

१३ भूतदया, परोपकारबुद्धि आणि दातृत्वशक्ति हीं व्यापाऱ्याच्या वर्तनांत स्पष्ट दिसावींत व त्याची प्रचीति पुष्कळांस पटावी असें वागलें पाहिजे.

१४ मनोनिग्रह, वासना कह्यांत ठेवणें, दुराचार व दुर्गुण यांच्या वांव्यास न जाणें, गोड भाषण, साधी राहणी, यानें आदर उत्पन्न करणें व प्रतिस्पर्धेची छायाही न उठे असा वचक आपोआप उपजविणें ही वागण्याची मुख्य खुबी व्यापाऱ्यानें संपादिली पाहिजे.

[४] व्यवहार.

१ व्यवहार ह्मणजे खरेदी विक्री रोखीनें करीत नाहीं किंवा करण्याचा परिपाठ नाहीं तो व्यापारी आज ना उद्यां केव्हांतरी साफ बुडल्या शिवाय राहणें शक्य नव्हे.

२ दुसऱ्यावर फाजील व उतावळेपणानें विश्वास टाकण्यांत किफायत पश्चात्तापाचीच व्हावयाची. दुसरें कांहीं होणें शक्य नाही.

३ प्रतिस्पर्धेत थोरपणा पाळगावा व दाखविला पाहिजे.

४ आपल्या बरोबरीच्या व इतर व्यापाऱ्यां संबंधानें वाईट अभिप्राय मागें देणें व आपल्या शेजाऱ्या व इतर व्यापाऱ्याची निंदा करणें हा अधमपणा आहे व ती असभ्यता होय.

५ हिसाब नाहीं तो व्यवहार व ती देवघेव स्वतःच्या नव्हे तर दुसऱ्याच्या किफायतीची असते.

६ होईल तेवढी किफायत पदरांत घेणें व झालें तें नुकसान पुरें करणें यांत उतावळेपणा असावा. ह्मणजे फार किफायतीची आशा धरूं नये; नुकसान होत चाललें तर नफा होईल या आशेनें तें नुकसान जास्त वाढवीत बसूं नये.

७ थोडा फायदा व जास्त व्यवहार, फार फायदा व थोड्या व्यवहारापेक्षां पुष्कळ चांगला.

८ आपला एक रुपाया फिरवितांना त्याला गुंडाळून आणतां येईल तितकी किफायत गुंडाळूं देणें याचेंच नांव व्यापारीचातुर्य.

९ आपल्या व्यवहाराची विवंचना मनाला लागत नाहीं तो व्यवहार किफायतशीर नव्हे.

१० फार आशा व जास्त किफायत हटकून नुकसानीचें साधन.

११ गिराइकाला खुश ठेवतां येत नाहीं तो व्यापार बरकतीचा नव्हे.

१२ स्वतःच्या हातीं सूत्रें नाहींत तो व्यापार आपल्याला बरकत आणून देईल व त्या व्यापारा पासून आपल्याला सुख लागेल ही आशा करूंनये.

१३ पुष्कळ सल्ला व पुष्कळांचा घेणें ह्मणजे व्यापारगाडा मोडक्या चाकावर चालविणें होय.

१४ ठाम निश्चय, सत्वर निर्णय आणि झटकन निकाल ह्या तीनींची उणीव आहे तो व्यापार किफायतशीर होणें नाहीं.

१५ सावकाश व निश्चयपूर्वक चालविलेला रोजगार परिणामीं हितावह झाल्या वांचून राहणार नाहीं.

१६ अपूरें भांडवल, अविश्वासू नोकर आणि अनिश्चित व्यवसाय अपजयाचीं साधनें होत.

१७ स्वतःची हिम्मत नाहीं, स्वतः देखरेख करवत नाहीं, स्वतः वाकबगार नव्हे आणि स्वतःचें भांडवल नाहीं, त्यानें स्वतःचा व्यापार करण्याच्या नादीं पडूं नये. पाहिजे तर दुसऱ्याच्या वतीं बेलाशक करावा.

धडा २५ वा.

प्रामाणिकपणा.

कुलवधूंना पातिव्रत्य त्याप्रमाणें व्यापारी इसमाला प्रामाणिकपणा आहे. ह्मणजे, पतिव्रता असणें कुलवधूंच्या जिण्याचें सार्थक, इहपरलोकींचें जीवितसाफल्य. त्याच प्रमाणें प्रामाणिक असणें व्यापारी ह्मणविणाराचें एक व मुख्य कर्तव्य होय. प्रामाणिकपणा हेंच व्यापाऱ्याचें जन्मसार्थक्य होय. प्रामाणिकपणा हेंच . . व्यापाऱ्याचें जीवितसाफल्य आहे. प्रामाणिकपणा ह्मणजे काय किंवा प्रामाणिकपणा

कशाला ह्मणावें हें सांगण्याची अवश्यकता नाहीं. हिशेब, देवघेव, गुंतविलेला शब्द, पत्रव्यवहार व भावटाव हीं व्यापाऱ्याची मुख्य कामें आहेत. त्यामध्यें खरेपणा असावा. खोटेपणाला कधींही बरकत नाहीं. प्रामाणिकपणा सारखी वागणुक उमदी व सुखावह अशी दुसरी कोणतीच नाहीं. प्रामाणिकपणाला कधींही नुकसान नाहीं. प्रामाणिकपणांत अब्रू व कीर्ति आहे, तशी दुसरी कशांतही नसतें. प्रामाणिकपणा व्यापाऱ्याचा सौभाग्यतिलक आहे. प्रामाणिकपणा व्यापारसौभाग्याचें कुंकू आहे. प्रामाणिकपणा नाहीं तो व्यापारी व तो व्यापार बिन बरकतीचा व बेअब्रूचा असें स्पष्ट समजावें. कीर्ती, किफायत आणि कौशल्य व्यापारांत जें काय असावयाचें तें सर्व एका प्रामाणिकपणांतच साधावयाचें हें अगदीं निःसंशय होय.

आपण व्यापारी वह्या—जमाखर्च—ठेवितां तो अगदीं प्रामाणिकपणाचा असावा. त्यांत खोटेपणा काडीमात्र असतां कामा नये. जसा व्यवहार घडला तसा वहींत टिपलेला असावा आणि जमाखर्चाची वही वाटेल त्याला व वाटेल तेव्हां दाखवितां येईल अशी तयारी असावयाला पाहिजे. जमाखर्च प्रामाणिकपणानें ठेविलेला आहे आणि त्या व्यापारांत बुड आली तर सरकार त्या व्यापाऱ्याचा कैवार घेऊन त्याच्या देणेदाराची दामाशाईवर समजूत काढितें आणि "तूं व्यापारांत बुडालास, गोष्ट नशीबाची आहे, पुनः उद्योग कर, देणेकऱ्याचा तुला त्राम आह्मी होऊं देत नाहीं" असें सर्टीफिकीट हायकोर्टांतून सरकार देतें. परंतु तोच हिशेब खोटा व अप्रमाणिकपणाचा असेल तर मात्र सरकार चांगलीच सजा देतें.

वास्तव व्यापाऱ्यानें आपला पहिला प्रामाणिकपणा जमाखर्चांत दाखविला पाहिजे. ज्या वेळचें त्या वेळीं लिहिणें, जेथल्या तेथें जमा, पाहिजे तितका खुलासा, झाला तसा खर्च, असा शुद्ध व स्वच्छपणा जमाखर्चांत हवा. हीं जमाखर्चाचीं पुस्तकें ह्मणजे एक देवता होय; त्या वहींत लिहिणें ह्मणजे देवा पुढें बसून लिहिणें आहे, ही गोष्ट विसरूं नये. सरस्वती ह्मणून वह्यांची—जमाखर्चाच्या चोपड्यांची—पूजा करण्याचा

व्यापाऱ्यांचा सांप्रदाय आहे. वहीची पूजा केल्याशिवाय वही व्यापारी-लोक लिहीत नाहींत. सारांश, वही ही देवता आहे. त्या वहींत खोटें लिहून कसें चालेल ? आणि वही देवता ह्मणून त्या वहीची पूजा करणाऱ्यानें त्याच वहींत धडधडीत खोटी किंवा लबाडीची नोंद करावी हें अघोर पातक होय. हा मोठा निर्लज्यपणा आहे.

व्यापाऱ्याला आपला माल विकावयाचा असतो व त्या मालाची किंमत येईल तितकी जास्त यावी अशी त्याची साहजिक इच्छा असावी यांत गैर कांहीं एक नाहीं; परंतु माल खोटा असावयाचा आणि तो खरा असा दाखवावयाचा किंवा भासवावयाचा प्रयत्न करणें हा मात्र शुद्ध अप्रमाणिकपणा होय. आपला माल आहे खरा, खोटा, भलाबुरा, तुमचा तुम्हीं नीट पाहून तपासून घ्या, असें स्पष्ट सांगून त्या मालाची पारख करण्यांत जर गिऱ्हाइकांची चूक झाली तर व्यापाऱ्याकडे कांहीं अप्रमाणिकपणाचा दोष येत नाहीं. मालाची जात व किंमतीचा दर यांतच पुष्कळसा अप्रमाणिकपणा करण्याचा सांप्रदाय असतो व येथेंच अप्रामाणिकपणा पुष्कळ घडतो. यास्तव हा माल पाहून नीट तपासून घ्या, असें आगाऊ बजावणें प्रामाणिक व्यापाऱ्याचें मुख्य कर्तव्य आहे. वजनमाप येथें अप्रमाणिकपणा करण्याला व्यापाऱ्यास संधी चांगली आणि सर्वदां मिळत असते. खोटें वजनमाप वापरणें हा दगा आहे; तो विश्वासघात होय. ती शुद्ध लबाडी. सरकार ती गुन्हा असें समजतें व त्या गुन्ह्याला शासनही आहे. पाहिजे तर भावात एकादा पैसा जास्त आकारावा, पण वजनमाप खोटें वापरून दमडीचीही किफायत संपादूं नये; तसें करणें पाप; भाव जास्त घेणें पाप नव्हे. प्रामाणिक व्यापारी सहसा आणि मुळींच वजनमाप खोटें वापरीत नाहीं. व्यापाऱ्यास सचोटी किफायतदायक असते. लबाडी कधींही बरकत कायमची मिळवून देत नाहीं व लबाडींत किफायतही फारशी नसते.

सारांश, प्रामाणिकपणा ज्याच्या व्यवहारांत नाहीं तो व्यापारीच नव्हे. ईश्वर आणि मनुष्यें प्रामाणिक व्यापाऱ्यास चाहतात. त्याची कीर्ति गातात. अप्रमाणिक व्यापाऱ्याला अन्न नसते. अप्रमाणिकपणाच्या

व्यापारांत बरकत नाहीं. प्रामाणिक व्यापारी ह्मणवून घेणें मोठें भूषण आहे. अप्रमाणिकपणाला सर्वेजण दूषण देतात. कमी जास्त किफायत होणें पुष्कळ अंशीं नशीबावर अवलंबून असतें व वेळेचाही गूण लागतो. प्रामाणिकपणा ज्याच्या त्याच्या स्वाधीनची गोष्ट आहे व प्रामाणिकपणाला मोठ्या भांडवलाची कांहीं गरज नसते. प्रामाणिकपणा फार सोपा आहे आणि सहज साध्यही तो होय. यास्तव प्रत्येक व्यापाऱ्यानें प्रामाणिक असण्याबद्दल प्रारंभापासून खबरदारी घ्यावयाला पाहिजे.

धडा. २६ वा.

ईश्वरावर निष्ठा.

व्यापार ह्मणजे अनंत काळज्यांचें माहेरघर आहे. व्यापारांत परस्वाधीनपणा जास्त असतो. व्यापार ह्मणजे केवळ जोखमीचा रोजगार आणि दीड आण्याच्या किफायती साठीं शें दोनशें रुपयांची जोखीम व्यापारांत पत्करावी लागते. हजारों रुपये दुसऱ्याच्या विश्वासावर टाकून बसावें लागतें. आपल्या स्वाधीन कांहींच नाहीं अशा नैसर्गिक घडामोडीवर नफा नुकसान सर्वस्वी अवलंबून राहणारा धंदा ह्मणजे व्यापार होय. आपली सत्ता काडीभरही चालत नाहीं अशा अपघाताच्या पूर्ण कह्यांतला व्यवसाय हा व्यापार असल्यामुळें,काळजी, संकटें, भीति, चिंता शंका, इत्यादिकांचा परिवार व्यापारउदीम करणारांच्या सदैव पाठीस लागलेला असतो. व्यापारउदिमांतली असह्य–सहन करण्यास कठीण–अशी दगदग ती हीच होय. ही दगदग त्रासदायक होऊं नये, या दगदगीनें बेजारून जाऊं नये, या दगदगीनें जीव कंटाळूं नये, अशी इच्छा असणाऱ्या व्यापारानें आपली पूर्ण व अचळ निष्ठा परमेश्वरावर ठेविली पाहिजे. ईश्वरावर निष्ठा ठेविल्यानें संकटें, काळजी, चिंता, भीति, शंका, इत्यादि पार नाहींशा होतात. ईश्वरावर निष्ठा ही संकटें, काळजी, चिंता इत्यादिकांस जाळून राख रांगोळी करणारी प्रत्यक्ष चिता होय.

ईश्वरावर निष्ठा नाहीं त्यानें व्यापारांत शिरूं नये, हा उत्तम मार्ग होय. ईश्वरावर निष्ठा नाहीं त्या व्यापारांत सुख लागावयाचें नाहीं. ईश्वरावर निष्ठा नाहीं त्याचा व्यापार बरकतीस यावयाचा नाहीं, त्याचा व्यापार वाढणें शक्य नव्हे. ईश्वरावर निष्ठा नाहीं त्याला व्यापारचातुर्य किंवा व्यापारकला साधणें अशक्य आहे. ईश्वरावर निष्ठा नाहीं असल्या माणसांचा व्यापारांत उपयोग नाहीं व ती माणसेंही व्यापाराच्या उपयोगाची नाहींत. कारण, व्यापारांत दगदग असते ती इश्वरावर निष्ठा ठेवल्यानें नाहींशी होते, ईश्वर आहे, तो मला सहाय्य करील, मी त्याला शरण गेलों आहें, मी त्याला परोपरीनें प्रार्थिलें आहे, माझी तो उपेक्षा करणार नाहीं, तो दीनदयाळ आहे, तो परम कारुणिक होय, तो दयासिंधू करुणार्णव, अशी अंतःकरणांत निष्ठा असली म्हणजे, संकटें, भीती, काळज्या, इत्यादिकांची पर्वा वाटेनासें होऊन जिणें सुखावह होतें. व्यापार म्हणजे एक प्रकारचा व्यवस्थित आणि हिशेबी जुगार होय. तो करण्याला छाती लागते. धाडस हवें. ईश्वरावर निष्ठा नाहीं त्याला छाती कोठून यावयाची आणि धाडस कोठून असावयाला? व्यापार नुस्ता विश्वासावरला धंदा आहे. ईश्वरावर निष्ठा नाहीं, ईश्वरावर भरंवसा नाहीं, ईश्वरचरणीं विश्वास नाहीं, त्याला माणसांवर विश्वास ठेवणें शक्य नव्हे. जो ईश्वरावर विश्वासीत नाहीं, तो माणसांवर कोठून विश्वासावयाला हें उघड दिसतच आहे. विश्वास नाहीं, छाती नाहीं, धाडस नाहीं, त्याला व्यापार साधणें शक्य नव्हे. कारण, व्यापार म्हणजेच आधीं विश्वास, छाती आणि धाडस. व्यापार अनेक व्यक्तींच्या भलाईवर अवलंबून आहे. व्यापार अनेक व्यक्तींच्या प्रामाणिकपणाचा परिणाम होय आणि प्रामाणिकपणा, भलाई इत्यादि ईश्वरनिष्ठतेचीं मधुर फळें होत.

यास्तव, व्यापारउदीम करूं इच्छिणाऱ्यानें व व्यापारउदिमांत असणाऱ्या इसमानें आधीं ईश्वरावर निष्ठा ठेवावयास शिकलें पाहिजे. ईश्वराचे अस्तित्वाबद्दल व्यापाऱ्यानें साशंक असतां कामां नये. ईश्वरावर भरंवसा अगदीं अचळ असा हवा; ईश्वराची भीति पूर्णपणें बाळगा-

वयास पाहिजे. ईश्वराची सेवा करण्याच्या कामीं आळस उपयोगाचा नाहीं. ईश्वराची स्तुति, ईश्वराची प्रार्थना आणि ईश्वराची सेवा हें व्यापाऱ्यानें आपलें पवित्र कर्तव्य मानावयास हवें आणि तें कर्तव्य ईश्वरासाठीं नव्हे किंवा लोकांस दाखवून भुलविण्याकरितां नाहीं; तर, केवळ स्वतःच्या कल्याणासाठीं, स्वतःच्या सुखाखातर, स्वतःच्या किफायतीस्तव, हें नीट ध्यानांत ठेवावें. ईश्वरावर निष्ठा अगदीं पूर्ण व अचळ ठेवावयास शिकणें हा व्यापारीज्ञानांतला पहिला अगदीं प्रथम शिकावयाचा धडा होय. सर्व व्यापाऱ्यांनीं अहर्निश ध्यानांत ठेवून घडोघडीं आठवावे असे चार अभंग खालीं दिले आहेत.

मनास धीर.

॥ निबिड अंधार, वाट ती दिसेना, ऐशावेळीं मना, भिऊ नको ॥
॥ विश्वास देवाचा, धरावया शीक, संकटांसी भीक, कोण घाली ॥
॥ तुज पाहताहे, देव दृष्टी नीट, मना होई धीट, संकटांत ॥ ३ ॥
॥ देव पाठीराखा, असलिया कोण, प्रसंग दारूण, काय करी! ॥
॥ रामचंद्र सांगे, मना एक मात, जगताचा तात, दयाघन ॥ ५ ॥

सर्व साधारणपणें, व्यापारीवर्ग इतरांपेक्षां अधीक ईश्वरावर निष्ठा ठेवणारा आढळतो, याचें कारण त्याचा व्यवसायच तसा आहे व ईश्वरावर निष्ठा ठेवल्याशिवाय त्याचा धंदाच चालणें शक्य नव्हे, हें खरें आहे, तथापि धर्म व देव एतत्संबंधीं आमच्या व्यापाऱ्यांच्या कल्पना आहेत यापेक्षां जास्त उदात्त व श्रेष्ठ आणि व्यवहारशुद्ध असावयास पाहिजेत. आळसाला पूर्ण उत्तेजन देणें व निरर्थक आणि निरुपयोगी कृत्यांत पैसा उधळणें आणि मूढपरंपरेचा फाजील अडाणीपणा पत्करणें हीं कामें धर्म व देव या नांवाखालीं आमच्या व्यापाऱ्यांच्या हातून आजमितीलाही फार होत आहेत. दुर्व्यसनाला उत्तेजन देणें ईश्वराला खपणें शक्य नव्हे. आळसाला भर घालणें, आळशांना पोसणें ईश्वराला कदापि आवडावयाचें नाहीं. इत्यादि प्रकारचे विचार युक्तीला आणि व्यवहाराला जुळून असतील ते आमच्या व्यापाऱ्यांनीं स्वीकारिले पाहिजेत.

धडा २७ वा.

व्यापार—नीति.

व्यापार ह्मणजे शुद्ध कपटाचा रोजगार; व्यापार ह्मणजे असत्य भाषणाचा व्यवहार; लबाडी केल्याशिवाय गत्यंतर नाहीं असला धंदा व्यापार, ही पुष्कळांची समजूत आढळते व याप्रमाणें आचरण करणारे "व्यापारी" ही पुष्कळ आढळतात. त्यामुळें व्यापारनीतीविषयीं लोकमत परम भ्रष्ट असें झालेलें व असलेलें प्रत्ययास येतें. पण हें दुर्दैव होय. हा मोठा वाईट आणि अगदीं अनिष्ट प्रकार आहे. व्यापार—नीती संबंधाच्या कल्पना व व्यापारनीतीचे स्वरूप जास्त शुद्ध व अधिक उदात्त असणें अवश्यक आहे. व्यापारांत नीति अनीतीच्या योग्यतेचा व केवळ अनीतिमय असेल तर त्या व्यापारव्यवसायाचा धिःकार केला पाहिजे व असल्या व्यवसायाचा निषेध करवेल तितका करावा हें अगदीं इष्ट व उक्त आहे. व्यापारासारखा महत्वाचा, श्रेष्ठ, उपयुक्त आणि गहन व्यवसाय आणि त्यांत नीतिमत्तेची अशी राखरांगोळी होत असेल किंवा करावी लागत असेल अथवा अनीति अवश्यक असेल तर त्या व्यवसायाची व त्या धंद्याची किंमत फुटक्या कवडीची समजली पाहिजे व त्या धंद्यापासून राहतां येईल तितकें दूर राहणें शाहणपणा व संभावितपणा होय, असें ह्मणणें भाग पडेल. राष्ट्राच्या वैभवाचा, राष्ट्राच्या श्रेष्ठतेचा व मनुष्यजातीच्या सुखाचा जो व्यवसाय तो नीतिमय नव्हे असें मानणें व अनीतिमय असा करणें हेंच मुळीं आधीं शक्य नव्हे; इष्ट नाहीं व योग्य नव्हे.

व्यापार व नीति अलग अशी नुस्ती कल्पनाच मुळीं नसावी व नाहीं हें खरें आहे.

सत्य भाषण, खरेपणा, प्रामाणिकपणा, विश्वास ही नीति नव्हे असें ह्मणणें कठीण आहे. आपल्या भांडवलावर लोकांचें पोट भरावयास लावणें ही काय अनीति? लोकांच्या गरजा होता होतील तों सवंगपणानें भागविण्याची धडपड हा काय अन्याय समजावा? आपला प्राण-

पेक्षां ज्यार पैसा जोखमींत टाकण्याची प्रवृत्ति दुष्ट हेतूची नसावी हें शक्य आहे. जगाच्या उठाठेवी करून सवंग पाहतांच खरेदी व थोडी मेहनत घेऊन विक्री हा व्यवसाय कांहीं लबाडीचा नव्हे; आणि खरा व्यापारी असतो तो खोटें भाषण करीत नाहीं. सांगण्यांत आपलें नुकसान होईल अशा गोष्टी तो बोलला नाहीं तर त्यांत गैर कांहीं नाहीं. आपली मेहनत, आपला खर्च आणि आपल्या जोखमीचा मोबदला ही व्यापाऱ्याची किफायत, मजूरांची मजूरी किंवा पदार्थांची किम्मत आहे. आणि हें काम फुकटांत व थोडक्यांत मिळावें अशी इच्छा अप्रमाणिकपणाची. तशीच वाजवीपेक्षां फाजील कियाफत व्हावी ही इच्छा आणि तशी हावही अप्रमाणिकपणाचीच समजली पाहिजे. चढाओढ आणि प्रतिस्पर्धा व्यापारांत असते, त्यामुळें किफायतीचें मान कमी कमी होण्याला साधन आहे. परंतु उधारीचा व्यवहार ठेवण्याच्या पद्धतीमुळें किफायत जास्त ठेवणें भाग पडतें. उधारीचा व्यवहार व्यापाऱ्याला अप्रमाणिक होण्यास उद्युक्त करितो व भागही पाडतो. उधारीला उत्तेजन देणें ह्मणजे अप्रमाणिक होण्याचीं साधनें जुळविणें होय. व्यापारांतली कियाफत ही मजुरी होय. मजुरी जास्त कमी घेणें यांत प्रमाणिक अप्रमाणिकपणा असणें शक्य आहे; परंतु मजुरी मागणें यांत अनीति कां असावी किंवा अनीति कशी असूं शकेल हें कळत नाहीं. मालाचें खोटें खोटें वर्णन करणें व तें वर्णन खरें आहे, असें भासविण्याखातर खोट्या शपथा वाहणें व दाम एक, माल दुसरा आणि माप तिसरें, अशा रीतीनें फसविणें हा व्यापार नव्हे. ही शुद्ध लबाडी किंवा पोक्तफसवणूक आहे. व्यापारीलोक अशी लबाडी व फसवेगिरी करतील तर तो दोष व तो अपराध व्यक्तीचा आहे, धंद्याचा नव्हे. विश्वासाची खरेदी दुप्पट महाग असें ह्मणतात. नीट पारखून घेणें ही खबरदारी व्यापारांतली पहिली आहे. त्यांत कसूर ही आपली गफलत आणि त्याचा दोष दुसऱ्यावर लादण्याची हांकाटी माजविणें ही असभ्यता आहे. असें आहे तथापि व्यापारांत नीति प्रखर असावी हें अवश्यक आहे. व्यापार आणि तेथें अनीति हें इष्ट नाहीं. व्यापा-

रांत नीति अवश्यक आहे व व्यापारी नीति ह्मणून कांहीं निर्विवाद ठरलेली असणें इष्ट आहे. ठरीव मर्यादे पलीकडे नीतींतल्या संबंधांत जाणें शक्यच नव्हे, अशी खात्री व्यापाऱ्याची असेल तरच तो खरा व्यापारी व खरा गृहस्थ. यास्तव व्यापारांतली नीति कशाला ह्मणतात याचें थोडेंसें विवेचन आणि अगदीं संकलित पणानें सांगणें अवश्यक आहे.

(१) खोटें बोलण्याचें व्यापाऱ्याला कारणच नसावें. साफ 'ही गोष्ट सांगत नाहीं' असें ह्मणण्याला डरूं नये. खरें बोलणें उक्त नाहीं तेथें कोणतेंच सांगणें नाकबूल करावें आणि न बोलतां मुग्धपणा पत्क-रावा, पण धडधडीत खोटें बोलणें मात्र मुळीं नसावें.

(२)आपला मतलब कळूं न दिला तर तें पाप नव्हे. आपली माहिती सांगितली नाहीं तर त्यांत अन्याय नाहीं; पण सांगण्याचा बाहणा करून खोटें पिकवूं नये

(३) दिलेलें वचन, तोंडातून निघालेला शब्द व कबूल केलेली गोष्ट, अवश्यक पाळली पाहिजे. त्यांत कसूर ही अनीति होय.

(४) केलेला करार पाळण्यासाठीं पराकाष्ठा करावी. पाळणें अशक्य वाटलें किंवा दिसलें कीं, त्याची आधीं वर्दी देऊन संकटें, अड-चणी स्पष्ट सांगाव्यात व क्षमा मागावी. आपल्या अडचणी आपल्या हयगयीनें व कसूरीनें उद्भवल्या नसतील तर त्या तशा कळविण्याला संकोच नसावा.

(५) लोकांचा विश्वास कमी होण्याचें काम आपण कदापि करूं नये. विश्वासघात महा पातकांतलें पातक होय. आपली इच्छा नसतां, आपण मनांत न आणतां व आपली वास्तविक चूक नसतांही विश्वासघात केल्याचे आरोप हरदम आपणांवर येतात. त्यावेळीं आपण आपली बाजू स्पष्ट दाखवून आपला निरपराधीपणा स्वच्छ दाखवि-ण्याच्या कामीं कसूर करूं नये. व्यापार सर्वस्वी पराधीन असतो. दुसऱ्यावर विश्वासून दुसऱ्याचा विश्वास स्वतःवर घेण्याचें काम सहसा करूं नये. ह्मणजे दुसऱ्याच्या विश्वासावर आपण तिसऱ्याचा

विश्वास घेऊं नये; घेतला तर त्या तिसऱ्याचा विश्वास पार पाडण्याची स्वतंत्र तयारी असली पाहिजे.

६ जामीन, जबाबदार व मध्यस्थ या तिनीं कामांत बिलकुल न पडणें हा आपण नीतिमान् ठरण्याचा खास उपाय होय. या तीनींची जोखीम दुसऱ्याची उर्ता न ठेवितां पार पडण्याचें सामर्थ्य स्वतःस असेल तरच मात्र या तिनींत बेलाशक शिरावें.

७ हलकटपणाची चढाओढ, प्रतिस्पर्ध्यांची नालस्ती व आपल्या बरोबरीच्या धंदे वाइकांविषयीं मत्सर ही मुळीं दुष्ट असभ्यता आहे. नीति तर ती नव्हेच नव्हे. काय बोलावयाचें किंवा दाखवावयाचें तें समोर उभें राहून चारचौघां देखत सांगावें व दाखवावें.

(८) विश्वासघात, वचनभ्रष्टता, फसवणूक, दगा, यांचा विटाळही व्यापाऱ्याला उपयोगाचा नाहीं. हीं पातकें करणारा व्यापारीच नव्हे. धूर्त, हुषार, कावेबाज, मतलबी, चाणाक्ष, हा व्यापारांतला पटाईतपणा होय.

(९) खोटा माल, बनावट पदार्थ, सळभिसळींचे जिन्नस, हीं कसबें व्यापाऱ्याचीं नव्हत. याला उत्तेजन देणें व्यापारी ह्मणविणाराचें कर्तव्य नव्हे. हीं फसवेगिरी, लफंगेपणा आणि ठकविणें होय.

(१०) सरकारी कायद्याच्या कचाटींत किमपिहीं न सांपडतां वाटेल त्या खुबीनें पैसे मिळविणें याचें नांव व्यापार, अशी समजूत केवळ अनीतिमूलक समजली पाहिजे.

(११) लोकांच्या मूर्खपणाचा, लोकांच्या भोळसरपणाचा व विश्वासाचा फायदा घेणें हें कांहीं व्यापारीकसब नव्हे. तो लुटारूपणा होय.

(१२) प्रामाणिकपणानें मेहनत करावयास लावणें हें काम व्यापाऱ्याचें आहे. अप्रमाणिकपणानें मिळेल तें लुबाडावें या प्रवृत्तीला आळा घालणें हें व्यापाऱ्याचें मुख्य कर्तव्य होय, व तीच व्यापार-नीति आहे.

(१३) आपल्या मालाची भूल पडावी, आपला माल मोहक

असावा, हें व्यापाऱ्याचें काम आहे, पण भुलथापीचें भाषण व मोहक खोटें बोलणें नसावें.

(१४) आपल्यावर लोकांचा विश्वास बसेल, आपण सांगतों ती गोष्ट पटेल असें बोलणें व वागणें ही व्यापारांतली एक कला आहे. पण लोकांना फसविण्याचें तें साधन मात्र खचीत खचीत नव्हे.

असे पुष्कळ नियम सांगतां येतील व ते सांगून संपावयाचे नाहींत. मुख्य गोष्ट हीच कीं, व्यापारांत नीतिमत्ता अवश्यक होय आणि व्यापार—नीति—ही ठरीव आहे व त्या मर्यादेचें उल्लंघन सहसा व्यापाऱ्यानें करितां कामां नये. नीति व अनीति यांचें अतिनिकट सान्निध्य व्यापारांत असतें; इकडलें तिकडे काडीभरही पाऊल पुढें पडलें कीं नीतीला अनीतीचें रूप येतें. नीति चटकन अनीति ठरण्याचा हा व्यवसाय आहे. फारच नाजुक धंदा पडला, यास्तव सावधगिरीची कमाल आहे. अशालाच व्यापारांत अब्रू मिळावयाची. अब्रू, विश्वास, पैसा, हीं फार दुर्घट आणि त्यांच्याशीं तर व्यापारांत नित्य प्रसंग म्हणून व्यापार फार हुषारीचा धंदा झाला आहे. अब्रू म्हणजे केवळ कांचेचें भांडें. फुटलें कीं पार गेलें. पुनः जडावयाचें नाहीं. विश्वास मोठी अजब चीज. गमावली की पुनः मिळविणें परम दुर्घट होय.

व्यापार म्हणजे एक प्रकारचा रणसंग्राम आहे. व्यापाराचें व समरांगणाचें साम्य अगदीं निकट आहे. घाय हरदम लागतात. घाय लागले म्हणून त्याची निंदा बरोबरच्यांनीं करावी, हा अन्याय होय. घोड्यावर बसणारा पडला म्हणून मोतद्दाराला आनंद होऊं नये. मोतद्दार तो मोतद्दारच. तो कधींही घोड्यावरून पडावयाचा नाहीं. व्यापारांत बूड लागली हा कांहीं तिरस्करणीय अपराध नव्हे, किंवा अक्षम्य पातकही पण तें नाहीं. मीं हा हा व असा असा व्यापार केला आणि त्यांत ही अशी अशी बूड आली, असें स्पष्ट सांगून खात्री करणाऱ्या व्यापाऱ्याला सरकारही अनेक सवलती देतें आणि " निरपराधी " म्हणून ठरविण्याकरितां सरकारचें एक स्वतंत्र खातें ही आहे.

लढाईंत पडलेला शिपाई तसाच व्यापारांत बुडलेला व्यापारी. अनेक पराभव पावला नाहीं असा सेनानी नसावा; त्याचप्रमाणें एकदां तरी फसला नाहीं, बुडला नाहीं, तो व्यापारीही पक्का नव्हे. लढाईंतले घाव मिरवावयाचा प्रघात तसाच थोडाफार व्यापारांतील बुडीचा आहे. व्यापारांत फसलें तर त्याच्यायोगानें नालायख जन्माचा तो ठरत नाहीं. अप्रमाणिकपणा असेल तर मात्र गोष्ट निराळी.

समाप्त.